

La venta de alojamiento

Modalidad: curso e-Learning Duración: 9 horas

Categorías: Hostelería y turismo

OBJETIVOS

- Describir técnicas de negociación y aplicarlas en situaciones suficientemente caracterizadas
- Desarrollar acciones promocionales aplicables en agencias de viajes y describir y aplicar técnicas de promoción de ventas y de negociación, estimando su importancia para el logro de los objetivos empresariales.

CONTENIDOS

1. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes.
2. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento.
3. Reservas directas e indirectas.
4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación.
5. Bonos de alojamiento
6. Principales proveedores de alojamiento.