

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: La venta de alojamiento

Duración: 10h

Modalidad: Online

Objetivo

- 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.

Contenido

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.