



LA EMPRESA HOTELERA:

- COMERCIALIZACION
- PROMOCION
- NEGOCIACION

Sant Antoni
28 y 29 de Noviembre de 2011

Objetivos:

- Preparar para negociar eficientemente la venta directa con agencias de viajes y tour operadores.
- Conocer las características más importantes que debe tener un plan de comercialización y fidelización para el establecimiento hotelero, incluyendo las herramientas más actuales y las TICs (CustomerRelationship Management -C.R.M- herramientas de promoción on-line, WEB 2.0...)

Programa Formativo:

1. Inteligencia Comercial:

- Fundamentación teórica: terminología del sector, condiciones y contratos.
- Perfil de viajeros. Exigencias del mercado. Tendencias mundiales. Oportunidades.
- Objetivos de negocio. Definir el mercado objetivo y segmentar de manera adecuada a los consumidores.
- Determinar las ventajas competitivas/competitivas. Elementos de debilidad de la empresa para lograr un correcto posicionamiento.

2. Negociación:

- Negociación: Generalidades.
- Negociación Efectiva con Clientes: Prestatarios Directos, Tour Operadores Locales, Regionales Especialización, Agencias Mayoristas del Exterior / Pasajeros Directos / Corporativas.
- Escenarios de Negociación: Tarifas, Dinámica, Aspectos a Negociar, Alianzas estratégicas.

3. Producción:

- Diseñar, revisar y adaptar la cartera de productos y servicios conforme al escenario de negocio.
- Producto, precio, diseño, estructura, componentes.
- Programas, Circuitos y Paquetes.

4. Promoción:

- Herramientas: página web, ferias, mailings, workshops, seminarios, prensa, redes sociales.

5. Comercialización:

- Detectar oportunidades de venta. Canales Directo e Indirectos.
- Distribución del producto turístico, Cadena de Comercialización turística, intermediarios, integración en la distribución.
- Realizar un seguimiento en tiempo real de las circunstancias del mercado para ajustar en cada momento las estrategias de venta.



- Comercialización 2.0.

Duración:

- 15 horas presenciales, 28 y 29 de NOVIEMBRE

Metodología:

La base del curso es la experiencia práctica, y la aplicación inmediata. Presencial totalmente dinámico e interactivo, donde el profesorado expondrá las novedades de cada uno de los documentos y partiendo de las necesidades de los participantes según su puesto de trabajo, propondrá soluciones constructivas para la ejecución y control de dichos cambios.