

Modalidad: curso e-Learning Duración: 30 horas

Categorías: Hostelería y turismo

## OBJETIVOS

Analizar los procesos de información, asesoramiento y venta, y aplicar en ellos los procedimientos y las técnicas de atención al cliente y de comunicación adecuados, como elemento básico para el logro de los objetivos empresariales. Desarrollar acciones promocionales aplicables a establecimientos de restauración, aplicando técnicas de marketing. Describir un plan de marketing en restauración.

## CONTENIDOS

1. Presentación de servicios turísticos: características de productos o servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa, entre otros. 2. Gestión de reservas de destinos o servicios turísticos. 3. Emisión de billetes, bonos y otros documentos propios de la comercialización de un servicio turístico. 4. Negociación con proveedores y profesionales del sector de la prestación de servicios turísticos. 5. Gestión de reservas de habitaciones y otros servicios del establecimiento hotelero. 6. Complimentación de documentos de la gestión y comercialización de un establecimiento hotelero.

