

APLICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN A ACCIONES COMERCIALES Y RESERVAS EN ALOJAMIENTO

Modalidad: curso e-Learning Duración: 13 horas

Categorías: Hostelería y turismo

OBJETIVOS

Reconocer las técnicas de venta, aplicando las adecuadas a diferentes tipos de usuarios de servicios de alojamiento y soportes de comunicación. Identificar las fases de los procesos de venta y aplicar las técnicas de venta adecuadas.

CONTENIDOS

1. Concepto de negociación. 2. Análisis y preparación de la negociación. 3. La rentabilidad de la negociación. 4. Intercambio de información. 5. El intercambio de concesiones y contrapartidas. 6. El cierre de la negociación.

