

Modalidad: curso e-Learning Duración: 40 horas

Categorías: Hostelería y turismo

OBJETIVOS

Aplicar técnicas comerciales, de promoción de ventas y de negociación, adecuadas a los alojamientos rurales, estimando su importancia para el logro de los objetivos empresariales. Identificar las técnicas y elementos para lograr la fidelización de los clientes de alojamientos rurales. Describir técnicas sencillas de negociación y aplicarlas en situaciones suficientemente caracterizadas.

CONTENIDOS

1. La oferta turística como servicio. 2. El Plan de Mercadotecnia (Marketing). 3. La mercadotecnia mixta o conjunta (Marketing mix). 4. Comunicación y divulgación de la oferta de servicio.

