

Modalidad: curso e-Learning Duración: 70 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. Distinguir y utilizar los equipos y programas informáticos que pueden ser necesarios para la promoción y comercialización de los alojamientos rurales.

## CONTENIDOS

UD1. Gestión comercial. 1.1. Criterios básicos para una buena gestión comercial. 1.2. Gestión de políticas comerciales. UD2. Comercialización del servicio de alojamiento rural. 2.1. La oferta turística como servicio. 2.2. El Plan de Mercadotecnia. (Marketing). 2.3. La mercadotecnia mixta o conjunta (Marketing mix). 2.4. Comunicación y divulgación de la oferta del servicio. UD3. Aplicaciones informáticas en la promoción y comercialización del alojamiento rural. 3.1. Medios de información y difusión. 3.2. Contenidos de las páginas Web del alojamiento rural.

