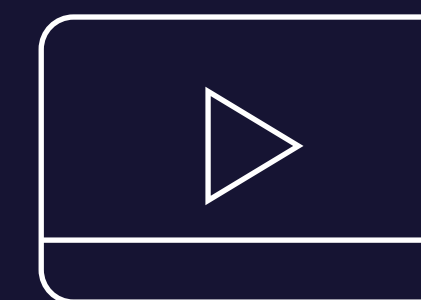


Curso de Especialización

Promoción y Venta de Servicios Turísticos

64 Horas Académicas



. Contenido

01

Objetivo

02

Plan de Estudio

03

Metodología de Enseñanza

01

. Objetivo

Adquirir los fundamentos básicos para realizar la promoción, venta y comercialización de productos y servicios turísticos, utilizando los programas informáticos de gestión de agencias de viajes

Atención Personalizada



Nuestro Centro de Atención y equipo de expertos en e-learning asesorarán y atenderán tus consultas, para el buen desarrollo del proceso académico.



Duración: 64 hrs. académicas

. Plan de Estudio

. Unidad I

Productos, servicios y destinos turísticos

- El turismo y la estructura del mercado turístico.
- El alojamiento como componente del producto turístico.
- El transporte como componente del servicio turístico.
- Otros elementos y componentes de los viajes combinados, excursiones y traslados.
- Principales destinos turísticos nacionales.
- Principales destinos turísticos internacionales.

. Unidad II

Asesoramiento, venta y comercialización de productos y servicios turísticos

- La distribución turística.
- La venta de alojamiento.
- La venta de transporte.
- La venta de viajes combinados.
- Otras ventas y servicios de las agencias de viajes.
- El marketing y la promoción de ventas en las entidades de distribución turística.
- Internet como canal de distribución turística.
- Páginas web de distribución turística y portales turísticos.

. Unidad III

Gestión de sistemas de distribución global

- Utilización de sistemas de distribución (GDS) y de aplicaciones informáticas de gestión de agencia de viajes.
- Los sistemas globales de distribución (GDS).
- La distribución turística en internet.

. Unidad IV

Comunicación y atención al cliente en hostelería y turismo

- La comunicación aplicada a la hostelería y al turismo.
- Atención al cliente en hostelería y turismo.
- La protección de consumidores y usuarios: normativa aplicable en España y Unión Europea

. Metodología de Enseñanza

. Virtual o E-learning

Brinda la libertad de estudiar de acuerdo a su disponibilidad horaria, rompiendo barreras de tiempo y distancia, monitoreados por un tutor virtual.

. Aula Virtual

Entorno que facilita la interacción entre los participantes y el especialista, permitiendo la enseñanza-aprendizaje, comunicación, interacción y evaluación del alumno.

El estudiante tiene la capacidad de decidir el itinerario formativo más acorde con sus intereses y podrá acceder al contenido de la plataforma virtual las 24 horas:

03

www.cadperu.com

- **Video:** Medio audiovisual que contempla el desarrollo panorámico del tema, con ejemplos que ayuden a entender lo sustancial de cada unidad.
- **Guía de Estudio:** Material que permite al participante fundamentar los contenidos de cada unidad, desarrollar las capacidades, habilidades y destrezas que propone el programa, y solucionar las actividades propuestas.
- **Recursos Complementarios:** Lecturas seleccionadas y/o material audiovisual, a fin de profundizar la comprensión y/o análisis del tema, facilitando la apropiación del contenido y los referentes bibliográficos que complementan la capacitación y enriquecen el conocimiento.
- **Foro:** Entorno de conversación que permite el intercambio de conocimientos y opiniones con la comunidad de estudiantes, desarrollando el pensamiento crítico por medio del diálogo argumentativo y pragmático.
- **Evaluación:** Test que desarrolla el participante al finalizar el curso, permitiéndole evaluar su proceso de aprendizaje.





22 años

Comprometidos con el
Desarrollo Profesional

www.cadperu.com