



AGENTE DE VENTAS PARA AGENCIAS DE VIAJES Y AEROLINEAS

// VIAJE Y TURISMO

Duración: 5 meses

Duración 5 meses

Ubicación en nuestro centro de formación o en la ubicación del cliente

Supervisión lista de asistencia firmada cada día y certificado al final del curso

OBJETIVO

- Introducir a los alumnos en las nociones básicas del turismo, su importancia en el desarrollo económico de las naciones, el nacimiento de la actividad, y las perspectivas de crecimiento de la industria. Dar todo el léxico, conceptos y definiciones utilizadas en la industria.
- Aprender los códigos de aeropuertos, capitales, ciudades, estados, provincias y países del mundo.
- Aprender sobre organizaciones del turismo nacionales, así como también las regionales e internacionales que tienen relación con el turismo boliviano.
- Los alumnos aprenderán a reconocerlo y a pensar en eso como un todo en la industria turística.
- Presentar uno de los medios de transporte aéreo más utilizado en la industria turística
- Presentar otro medio de transporte, que es el que se hace por agua, sea en el mar, los ríos y lago (marítimo, fluvial)
- Presentar el primer medio de transporte utilizado en la industria turística. Su historia, las partes esenciales, los tipos de transporte terrestre y la terminología utilizada.
- Mostrar como se distribuye el producto turístico, desde el proveedor hasta el cliente
- Enseñar técnicas de ventas que ayuden a los alumnos a cumplir uno de los requisitos que tiene el profesional del turismo, que es el de saber venderse a si mismos, su empresa y su país.
- Aprenderán que no es lo mismo vender productos, porque vender turismo es saber vender sueños.
- mostrará a los alumnos que el producto turístico, está basado en el servicio y por lo tanto es muy importante ofrecer un servicio de alta calidad para mantener y ganar clientes.
- adquirirá conocimientos para poder hacer reservas de pasajes, alquiler de autos, renta de habitaciones, emitir boletos de avión electrónicos y otros servicios, utilizando el mejor Sistema de Distribución Global (GDS), que es Amadeus.
- se pretende que los alumnos aprendan a valorarse a si mismos, y que a partir de la autoestima, adquieran hábitos que los ayuden a desenvolverse en el campo laboral.
- pretende dar pautas de la ética en el campo laboral, su importancia a la hora de relacionarse, y porqué es fundamental en la vida de un profesional de turismo.
- Dar normas de comunicación, porque en turismo hay que interrelacionarse todo el tiempo, por lo que se debe aprender a escuchar y hablar con propiedad, manteniendo excelentes relaciones con otros seres humanos

CONTENIDO DEL CURSO

- Introducción al turismo
- Geografía aplicada a viajes
- Normativa turística nacional
- Producto turístico
- Transporte aéreo
- Transporte acuático
- Transporte terrestre
- Distribución de servicios turísticos
- Técnicas de ventas
- Venta de paquetes turísticos
- Servicio al cliente
- Amadeus
- Taller de desarrollo personal
- Taller de ética profesional
- Comunicación integral

AGENTE DE VENTAS PARA AGENCIAS DE VIAJES
// VIAJE Y TURISMO