Código: 25731

Unidad Formativa:
UF0078 - Asesoramiento, venta y comercialización de productos y servicios turísticos

Módulo: MF0266_3 - PROMOCIÓN Y VENTA DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Certificado de Profesionalidad:
HOTG0208 - VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS

Modalidad: ONLINE

Duración: 90h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología Online. Este sistema de enseñanza e-learning está organizado de tal forma, que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. Esta modalidad también permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. También podrá acceder a la *Guía didáctica del alumno* dónde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será puesta a disposición del alumno en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

Telf.: 91 1097505
www.aulaforma.es

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

Estar en posesión de uno de los siguientes títulos:
Título de Bachillerato.
Certificado de profesionalidad del mismo nivel.
Prueba de Acceso a Ciclo Formativo de Grado Superior.
Certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia profesional.
Prueba de Acceso a la Universidad (PAU) para mayores de 25 y/o 45 años.

Salidas profesionales

Un certificado de profesionalidad, es un documento que acredita a un trabajador/a en una cualificación profesional del *Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales*. Son emitidos por el Servicio Público de Empleo Estatal o, en su caso, por las Comunidades Autónomas, y tienen validez en todo el territorio nacional.

Poseer un certificado de profesionalidad, supone sin lugar a dudas incrementar sustancialmente tu currículum profesional, ya que al ser un documento oficial, se valora en cualquier proceso de selección que convoquen las Administraciones Públicas, y te acredita profesionalmente ante la empresa privada.

Nosotros te formaremos para que puedas optar a conseguir el certificado de profesionalidad elegido, participando en las pruebas que convoque la Administración al amparo del R.D. 1224/2009 de 17 de julio y pudiendo además, convalidar módulos formativos para la obtención de un título de Formación Profesional.

Objetivos

- Analizar la distribución turística y las entidades y medios que la configuran, estimando su evolución e incidencia de las nuevas tecnologías.
- Analizar las relaciones comerciales, operativas y contractuales de las agencias de viaje y tour-operadores con los diferentes proveedores de servicios turísticos.
- Analizar los procesos de información, asesoramiento y venta, estimando su importancia para el logro de los objetivos empresariales.
- Desarrollar los procesos de ventas y reservas de transportes, viajes combinados, excursiones y traslados, y aplicar los procedimientos establecidos.
- Desarrollar acciones promocionales aplicables en agencias de viaje y describir y aplicar

técnicas de promoción de ventas y de negociación, estimando su importancia para el logro de los objetivos empresariales.

Contenidos

LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA.
Introducción.
Concepto de distribución de servicios.
Las agencias de viaje.
Normativa y reglamentos reguladores de la actividad de las agencias de viaje.
Las centrales de reserva.
Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional.
Análisis de las motivaciones turísticas y de los productos turísticos derivados.
Las centrales de reserva. Tipos y características. Los sistemas globales de distribución o GDS.
Resumen.

LA VENTA DE ALOJAMIENTO.
Introducción.
Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viaje.
Fuentes informativas de la oferta de alojamiento.
Reservas directas e indirectas.
Tipos de tarifas y condiciones de aplicación.
Bonos de alojamiento:
Principales proveedores de alojamiento.
Resumen.

LA VENTA DE TRANSPORTE.
Introducción.
El transporte aéreo regular.
El transporte aéreo chárter.
El transporte por carretera regular.
El transporte marítimo regular.
El transporte marítimo chárter.
Resumen.

LA VENTA DE VIAJES COMBINADOS.
Introducción.
El producto turístico integrado.
Relaciones entre tour-operadores y agencias de viaje minoristas.
Procedimientos de reserva de los viajes combinados.
Principales tour operadores nacionales e internacionales.
Resumen.

OTRAS VENTAS Y SERVICIOS DE LAS AGENCIAS DE VIAJES.
Introducción.
La venta de autos de alquiler.
La venta de seguros de viaje y contratos de asistencia en viaje.

La venta de excursiones.
Información sobre requisitos a los viajeros internacionales.
Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes.
Aplicación de cargos por gestión.
Resumen.

EL MARKETING Y LA PROMOCIÓN DE VENTAS EN LAS ENTIDADES DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA.
Introducción.
Concepto de marketing.
Segmentación del mercado.
El marketing mix.
El plan de marketing.
Marketing directo.
Planes de promoción de ventas.
El merchandising.
Resumen.

INTERNET COMO CANAL DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA.
Introducción.
Las agencias de viajes virtuales.
Las relaciones comerciales a través de Internet: (B2B, B2C, B2A).
Utilidades de los sistemas online.
Modelos de distribución turística a través de Internet.
Servidores online.
Coste y rentabilidad de la distribución turística online.
Resumen.

PÁGINAS WEBS DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA Y PORTALES TURÍSTICOS.
Introducción.
El internauta como turista potencial y real.
Criterios comerciales en el diseño comercial de sitios de distribución turística.
Medios de pago en Internet.
Conflictos y reclamaciones online de clientes.
Resumen.