



## COMERCIALIZACIÓN

### Quiero vender más y mejor

#### OBJETIVOS

- Conocer y estar al día de las novedades en comercialización turística.
- Cómo vender y qué herramientas utilizar para incrementar mis ventas.
- Implicar a mi Organización en el proceso de comercialización

#### DIRIGIDO A

- Propietarios y Directores de empresas turísticas.
- Técnicos turísticos de entidades públicas con interés en el desarrollo de producto.
- Jefes de área y otros mandos de empresas públicas y privadas.
- Responsables de producto.

#### 1. Venta turística

- a. ¿Promoción o comercialización?
- b. ¿Conozco el comportamiento del sector público y privado en relación

#### 2. ¿Cómo Vendo?

- a. B2B
- b. B2C
- c. C2C
- d. H2H

#### 3. ¿Qué vendo?

- a. Mis herramientas para crear producto vendible
- b. Las características de mi producto

#### 4. Herramientas web para vender productos turísticos

#### PROGRAMA

- a. La BBDD: mina de oro
- b. Email marketing
- c. Mobile marketing
- d. RTB y Retargeting: persiguiendo al cliente

#### 6. RRSS: ¿promoción o venta?

- a. Haciendo creíble nuestra promesa de marketing (storytelling)
- b. Redes sociales: meras herramientas de comunicación online
- c. Más allá de Facebook y Twitter: ¿puedo vender a través de de las RRSS?

#### 6. Los gigantes de la comercialización turística: ¿amigos o enemigos?

#### 7. Ventas internas

- a. ¿Todos mis empleados tienen que vender?
- b. ¿cómo incentivar las ventas internas?

#### 8. Venta directa

- a. Volver al pasado
- b. ¿Me interesa la venta directa?

#### LO “+” DE ESTA FORMACIÓN

Sin duda hemos de destacar la practicidad de la formación, ya que a medida que se van adquiriendo los conocimientos teóricos, se van complementando con casos de éxito y con ejemplos que nos permiten verificar todo aquello que se está digiriendo en la sala. Además la metodología del curso nos permite realizar una práctica grupal con los conocimientos adquiridos.