COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS

SKU: EVOL-4909-VNO-A | **Categorías:** HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y TURISMO, Turismo y Agencias de Viajes

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 50

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Comercialización de eventos

Objetivos

- Definir y posicionar ofertas de eventos que contemplen distintos segmentos de mercado y sus necesidades específicas teniendo en cuenta ventajas competitivas e identificando las vías de comercialización más adecuadas.

Contenidos

UD1. Comercialización de la Oferta de Gestión de Eventos.

1.1. La oferta de los destinos especializados.

1.2. Vías y fórmulas de comercialización.

1.3. La oferta de los organizadores de eventos. Marca corporativa e imagen.

1.4. Público objetivo.

1.5. Canales de distribución. Soportes. Estrategias de distribución.

1.6. Técnicas y estrategias de fidelización.

1.7. Acciones y soportes promocionales.

1.8. La oferta específica: características y presentación.

1.9. Fuentes de información sobre eventos.

UD2. Comunicación Atención al Cliente y Técnicas de Venta y Negociación en la Gestión de Eventos.

2.1. La comunicación interpersonal. Procesos. Barreras. Saber escuchar y preguntar. La comunicación no-verbal. La comunicación telefónica.

2.2. Necesidades humanas y motivación. El proceso decisorio. Las expectativas de los clientes.

2.3. Tipología de clientes.

2.4. La atención al cliente. Actitud positiva y actitud pro-activa. La empatía. Los esfuerzos discrecionales.

2.5. Los procesos de ventas. Fases de la venta y técnicas aplicables. La venta telefónica.

2.6. La negociación. Elementos básicos. La planificación de la negociación. Estrategias y técnicas.

2.7. Tratamiento de reclamaciones quejas y situaciones conflictivas. Procedimientos. Normativa.

2.8. Normas deontológicas de conducta y de imagen personal.

Tal vez te interese este curso: Marketing cultural

O quizá este otro: Marketing Turístico

Síguenos en: Instagram