

Comercialización de eventos



Área: Creación y gestión de viajes combinados y eventos

Modalidad: Teleformación

Duración: 30 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Adquirir los conocimientos adecuados sobre la Comercialización de eventos, en lo referente a la Gestión de eventos.

CONTENIDOS

1 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 - 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 fuentes de información sobre eventos - 2 comunicación, atención al cliente y técnicas de venta y negociación - 2.1 la comunicación interpersonal - 2.2 la comunicación telefónica - 2.3 necesidades humanas y motivación. el proceso decisorio - 2.4 tipología de clientes - 2.5 la atención al cliente. actitud positiva y actitud pro-activa - 2.6 los procesos de ventas. fases de la venta y técnicas aplicables - 2.7 la negociación. elementos básicos - 2.8 normas deontológicas, de conducta y de imagen personal - 2.9 cuestionario: cuestionario de evaluación -

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso**. De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.