

Promoción y venta de servicios turísticos

Promoción y venta de servicios turísticos

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

En la actualidad, los viajes vacacionales y de ocio se han convertido en uno de los componentes fundamentales del consumo de los países desarrollados. El sector turístico es, hoy en día, un sector con una fuerte dinámica expansiva, aunque inmerso en una fase crítica de transformación debido al paso de la hegemonía del turismo de masas a un turismo más individualizado y diversificado. “Promoción y Venta de Servicios Turísticos” es uno de los módulos pertenecientes a la cualificación profesional de “Venta de Servicios y Productos Turísticos”, el cual forma parte de la familia profesional de “Hostelería y Turismo”. Esa cualificación recoge todos sus contenidos y objetivos, siguiendo las directrices marcadas por el Sistema Nacional de Cualificaciones. El objetivo de este módulo es vender servicios turísticos y viajes

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno 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 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

El turismo y la estructura del mercado turístico
1.1. Introducción
1.2. Concepto y clasificación
1.3. La demanda y la oferta turística española
1.4. Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda turística
EJERCICIO 1
SOLUCIONES
1.5. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 1
SOLUCIONES

2. Principales destinos turísticos nacionales e internacionales
2.1. Introducción
2.2. Análisis de la composición del producto turístico de base territorial. Recursos de atracción, infraestructuras y estructuras, servicios y actividades complementarias
2.3. Características y análisis comparativo de los principales destinos turísticos
EJERCICIO 2
SOLUCIONES
2.4. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 2
SOLUCIONES

3. La distribución turística
3.1. Introducción
3.2. Concepto y clasificación
3.3. Las agencias de viajes
3.4. Las centrales de reservas. Tipos y características
3.5. Los Sistemas Globales de Distribución (GDS). Estructura y funcionamiento
3.6. Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional
3.7. Análisis de las motivaciones turísticas y de los productos turísticos derivados
3.8. La distribución turística en Internet
EJERCICIO 3
SOLUCIONES

© icaformación2026

3.9. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 3
SOLUCIONES

4. La venta de alojamiento
4.1. Introducción
4.2. La hostelería
4.3. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes
4.4. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento
4.5. Reservas directas e indirectas. Configuraciones del canal en la venta de alojamiento
4.6. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación
4.7. Bono o voucher
4.8. Principales proveedores de alojamiento: cadenas hoteleras y centrales de reserva
EJERCICIO 4
SOLUCIONES
4.9. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 4
SOLUCIONES

5. La venta de transporte
5.1. Introducción
5.2. Los medios de transporte. Tipos y características
5.3. El transporte aéreo regular
5.4. El transporte marítimo regular
5.5. El transporte ferroviario
5.6. El transporte regular por carretera
5.7. Códigos de los principales aeropuertos mundiales
EJERCICIO 5
SOLUCIONES
5.8. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 5
SOLUCIONES

6. La venta de viajes combinados
6.1. Introducción
6.2. El producto turístico integrado
6.3. Los tour-operadores
EJERCICIO 6
SOLUCIONES
6.4. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 6
SOLUCIONES

7. Otras ventas y servicios de las agencias de viajes
7.1. Introducción
7.2. La venta de autos de alquiler. Tarifas y bonos
7.3. La venta de seguros de viaje y contratos de asistencia en viaje
7.4. La venta de excursiones
7.5. Información sobre requisitos a los viajeros internacionales
7.6. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes
7.7. Aplicación de cargos por gestión
EJERCICIO 7
SOLUCIONES
7.8. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 7
SOLUCIONES

© icaformación2026

8. Utilización de terminales de GDS y de aplicaciones informáticas de gestión de agencias de viajes
8.1. Introducción
8.2. Aspectos básicos de los GDS
EJERCICIO 8
SOLUCIONES
8.3. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 8
SOLUCIONES

9. Comunicación, atención al cliente, técnicas de ventas y negociación en las entidades de distribución turística
9.1. Introducción
9.2. La comunicación interpersonal
9.3. La atención al cliente
9.4. Técnicas de ventas y negociación
EJERCICIO 9
SOLUCIONES
9.5. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 9
SOLUCIONES

10. El marketing y la promoción de ventas en las entidades de distribución turística
10.1. Introducción
10.2. Marketing
10.3. Planes de promoción de ventas
10.4. El merchandising
EJERCICIO 10
SOLUCIONES
10.5. Resumen de contenidos
AUTOEVALUACIÓN 10
SOLUCIONES

APÉNDICE I
APÉNDICE II

ANEXO I
ANEXO II

RESUMEN
EXAMEN
BIBLIOGRAFÍA

© icaformación2026