



# FORMACIÓN

Catálogo de Cursos



## **HOT104 - CIERRE DE OPERACIONES DE VENTA EN EL SECTOR DE AGENCIAS DE VIAJES**

Sector: AGENCIAS DE VIAJES

Modalidad: ONLINE

Duración: 8.00 horas

### Objetivos:

Desarrollar técnicas de relación comercial orientadas a la consecución de operaciones de venta en el sector de agencias de viajes

### Contenidos:

&#61623; Detección de necesidades de venta y argumentación comercial de las agencias de viajes:

Modelo teórico.

&#61485; Identificación de las fases de venta.

o Detección de necesidades.

o Presentación de propuestas comerciales.

o Cierre de la venta.

&#61485; Elaboración de argumentos comerciales.

o Características del producto.

o Características del cliente.

o Motivaciones a la compra.

&#61623; Aplicación de Técnicas de análisis y refutación de objeciones.

&#61485; Principales objeciones al cierre de la venta.

o Precio.

o Tiempo.

o Poder de decisión.

&#61485; Técnicas de refutación de objeciones.

o Desmontar el por qué.

o Reformular preguntas.

o Comparación y similitud.

&#61623; Puesta en práctica de las técnicas aprendidas en el cierre de una venta.

&#61485; Desarrollo de las pautas para mantener la conversación centrada en argumentos.

o Eliminación de interferencias.

&#61485; Análisis de casos y ejercicios de simulación:

o Venta de un producto con un precio por encima en comparación con un producto similar de la competencia identificada.

o Preparación de la llamada de seguimiento comercial para la toma de decisión sobre el presupuesto presentado al cliente previamente.

o Identificación de indicadores de comportamiento del cliente en la toma de decisión.

Orientación metodológica: Este punto es eminentemente práctico en toda su duración y requiere el desarrollo continuo de ejercicios y dinámicas que sirvan para dinamizar el análisis de los casos como forma de interiorizar las técnicas a aplicar para fomentar

el cierre efectivo de la venta.

Requisitos:

ALUMNOS

Experiencia profesional: 2 años como agente de viajes. JUSTIFICACION: Certificación de su actividad profesional emitida por la empresa o cualquier documento que pueda mostrar esa mínima experiencia en una agencia de viajes como vida laboral, nómina con detalle de antigüedad, etc.

DOCENTES:

Acreditación requerida No se requiere.

Experiencia profesional mínima requerida: Deberá acreditar al menos 3 años de experiencia profesional en formación en habilidades comerciales dentro del sector turístico.

Competencia docente Sera necesario tener experiencia docente.

Otros Conocimiento mínimo del producto turístico para poder ejercitar los ejercicios del taller en un contexto realista.

Modalidad de teleformación: Además de cumplir con las prescripciones establecidas anteriormente, los tutores-formadores deben acreditar una formación, de al menos 30 horas, o experiencia, de al menos 60 horas, en esta modalidad y en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación