A CORUÑA
curso | 19 - 21 set
10:00 - 14:00
feedback | 4 out
10:00 - 12:00

FERROL
curso | 19 - 21 set
16:00 - 20:00
feedback | 4 out
16:00 - 18:00

SANTIAGO
curso | 21 - 23 set
10:00 - 14:00
feedback | 5 out
10:00 - 12:00

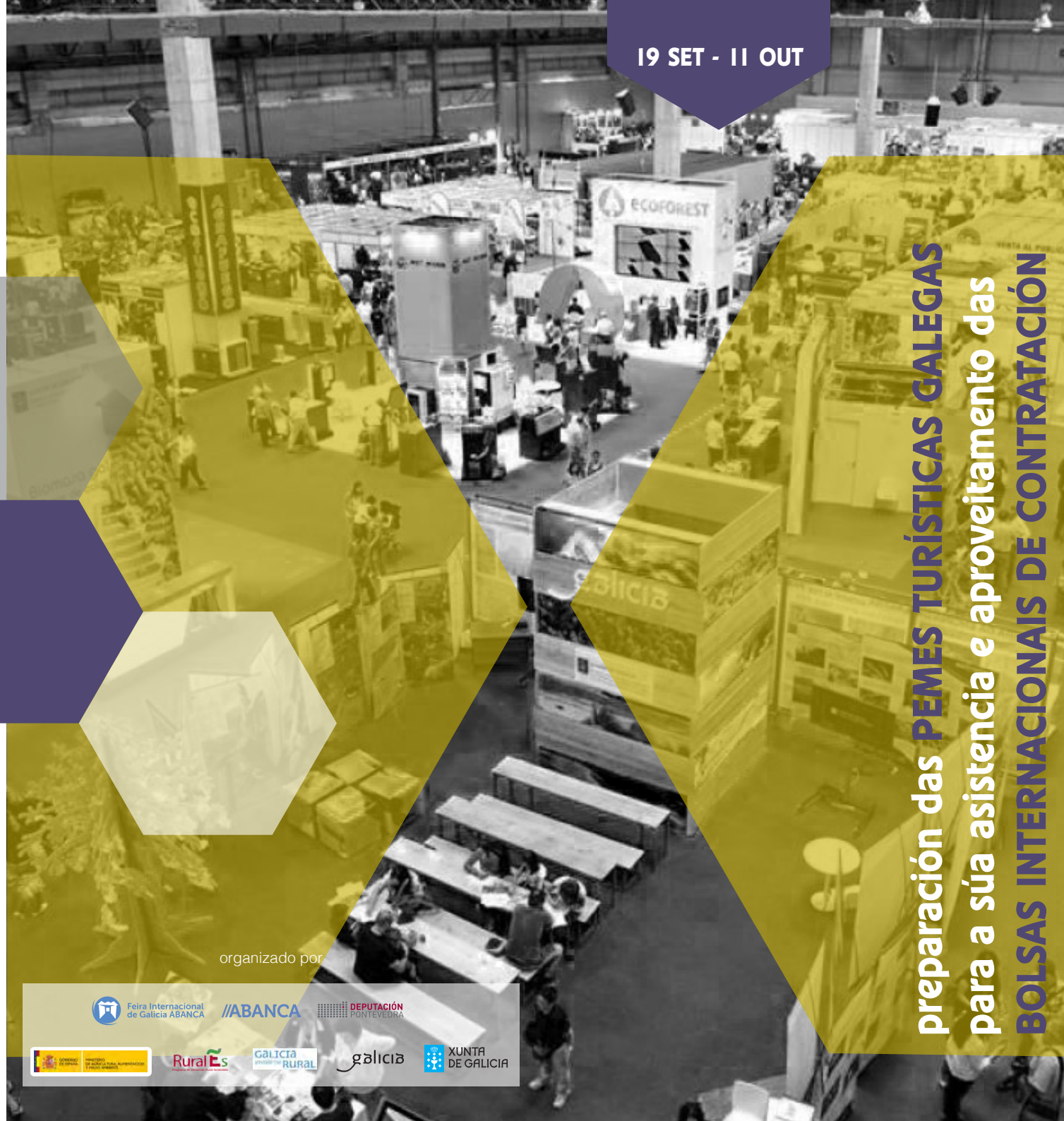
VILAGARCÍA
curso | 21 - 23 set
16:00 - 20:00
feedback | 5 out
16:00 - 18:00

PONTEVEDRA
curso | 26 - 28 set
10:00 - 14:00
feedback | 10 out
10:00 - 12:00

VIGO
curso | 26 - 28 set
16:00 - 20:00
feedback | 10 out
16:00 - 18:00

LUGO
curso | 28 - 30 set
10:00 - 14:00
feedback | 11 out
10:00 - 12:00

OURENSE
curso | 28 - 30 set
16:00 - 20:00
feedback | 11 out
16:00 - 18:00



19 SET - 11 OUT

preparación das PEMES TURÍSTICAS GALEGAS para a súa asistencia e aproveitamento das BOLSAS INTERNACIONAIS DE CONTRATACIÓN

organizado por

Feira Internacional de Galicia ABANCA
//ABANCA
DEPUTACIÓN PONTEVEDRA
RuralEs
galicia rural
galicia
XUNTA DE GALICIA

MÓDULO I

deseño e creación de produto

1. Análise e deseño de produto
2. Produtos existentes e lanzamento de novos produtos
3. Público obxectivo
4. Paquetización
5. Principais mercados emisores
6. Análise DAFO.

Actividades: Presentación de produto/ servizo; concepto e diferenciación. Como facer unha ficha técnica de produto. Desenvolvemento dun paquete de servizos combinados, ect..

MÓDULO II

influencia das TIC no sector turístico

1. O servizo de *marketing* na empresa
2. Os novos medios de comunicación e *marketing online*
3. *Marketing* relacional. Redes Sociais
4. Xestión da presencia empresarial nas Redes Sociais. A figura do *Community Manager*
5. Como realizar unha campaña de *marketing online.*

Actividades: Revisión dalgúns exemplos de material promocional. Análise dalgúns exemplos de *webs*, ect..

MÓDULO III

comercialización, negociación e venda

1. Tipos de clientes: axencias, GDS, portais *online*, centrais hoteleras
2. Cupos e periodos de *release*
3. Prezo, condicións económicas e políticas de cancelación
4. A entrevista de vendas
5. Secuencia de venda
6. Seguimento e peche.

Actividades: Selección de *Touroperadores*. Análise de exemplos de tipos de contratos, ect..

Este programa, organizado pola Secretaría Xeral para o Turismo e a Feira Internacional de Galicia, establece tres módulos de formación, tras os cales os inscritos serán quenes de:

- Delimitar segmentos de clientes, mercados e intermediarios axeitados, ademáis das principais canles de comercialización no sector turístico.

- Definir o seu produto e as súas vantaxes competitivas e plasmar isto nos seus eixos de comunicación e promoción.

- Realizar con efectividade o proceso de negociación, venda, seguemento e peche de operacións.

metodoloxía do curso

Estableceranse grupos reducidos cun máximo de 16 inscritos, que deste xeito poderán participar en todas as dinámicas e expoñer as particularidades da súa empresa. O curso combinará:

- Clases presenciais (tres sesións de catro horas cada unha).

- Seguemento individual *online* ou telefónico.

- Sesión de posta en común tras a finalización do curso. *FEEDBACK*.

cronoloxía e calendario do curso

O curso terá unha duración de 12 horas presenciais distribuidas en 3 sesións en horario de mañá ou de tarde dependendo da cidade. O seguemento *online* será de 6 horas para cada inscrito (entre a data de remate do curso e o comezo do *feedback*) e a sesión de posta en común durará 2 horas.

As datas e lugares de celebración do curso atópanse no reverso desta páxina.

máximo de 16 alumnos por curso e mínimo de 10