



Gobierno del Estado de Morelos
Universidad Tecnológica del Sur del Estado de Morelos
Programa de Atención a Niñas y Niños con Aptitudes
Sobresalientes

Curso - Taller

“Comercialización de productos y servicios turísticos”

Para padres, alumnos, estudiantes y trabajadores del medio

Áreas de aplicación en:

Hoteles

Bares

Restaurantes

Centros Nocturnos

Casa de banquetes

Agencias de viajes

Curso – Taller

Comercialización de productos y servicios turísticos

Descripción

El turismo es una de las principales fuentes de ingresos, y su crecimiento ha tenido un incremento significativo en los últimos 20 años. Aun así hay muchas carencias en el diseño y comercialización de servicios turísticos. Hace unos años se pensaba que había lugares o sitios que se promocionaban por sí mismos o con un relativo esfuerzo y por tanto al turista se le ofrecía únicamente pasajes y alojamiento. Por varios factores como el aumento de la oferta turística y el nivel de exigencia del turista actual (entre otros factores) el concepto de servicio turístico ha evolucionado para convertirse en una propuesta integral que cubre todas las variables para que la estadía de un turista sea formidable desde su arribo hasta su partida.

Para diseñar un producto o servicio turístico exitoso debemos tener presente factores externos al alojamiento como son la seguridad, los guías, los reportes climáticos, las relaciones con los municipios, el gobierno, los horarios de locomoción, el cuidado del medio ambiente, los precios, las cotizaciones, la conectividad a Internet, el cuidado de niños, la privacidad, etc.

El turista del siglo 21 será cada día más exigente porque hay empresas que ya están ofreciendo productos exitosos que el visitante conoce y ese tipo de productos o servicios comienza a ser un estándar de calidad que cualquier emprendimiento turístico debe tener presente para saber el grado de satisfacción que un cliente puede obtener con el mismo.

El presente curso está diseñado para aprender todas las variables que definen a un servicio turístico completo entendiendo como una propuesta integral que incluye el lugar (país, ciudad, balneario, etc.), el alojamiento (hotel, casas, cabañas, etc.), el transporte, los paseos y todos los factores necesarios que le hagan al turista desear volver al lugar que visitó o a la empresa que le ofreció ese producto o servicio que le hizo vivir momentos inolvidables.

Objetivo General

El participante tendrá el conocimiento de las herramientas de mercadotecnia, y la estructuración de un programa de comercialización para un destino turístico, así como la determinación de costos y su impacto en la captación de turistas.

Objetivos Específicos

- El participante podrá manejar y decidir las variables que intervienen y se manejan en la mezcla de mercadotecnia aplicada a la comercialización de un destino turístico.
- El participante podrá manejar la línea de comunicación entre un oferente de servicios turísticos y su público consumidor llamado cliente o turista de manera eficaz en resultados.
- El participante podrá visualizar de manera concreta el impacto de la estrategia elegida de comercialización.
- Acompañar y facilitar el desarrollo de las potencialidades de las personas ayudando a superar las resistencias que limitan su accionar y dificultan la corrección de sus objetivos.
- Superación personal (ayudar a aprender).

Justificación

El curso- taller de Comercialización de productos y servicios turísticos es para adultos, universitarios y profesionistas del medio con o sin experiencia que deseen aprender sobre este tema que les puede ayudar a generar una fuente de conocimiento que les proporcionara la posibilidad de incrementar las ventas en los negocios en donde se encuentren trabajando o los negocios particulares que manejen.