

PROMOCIÓN Y VENTA DE SERVICIOS TURÍSTICOS ONLINE

OBJETIVO

Aprende a **diseñar e implementar** estrategias efectivas de promoción y venta en el entorno digital para el sector turístico. Adquirirás las habilidades necesarias para utilizar herramientas online, redes sociales, portales especializados y técnicas de marketing digital, con el objetivo de atraer y fidelizar clientes.

PÚBLICO OBJETIVO

PYMES, trabajadores por cuenta ajena, autónomos y estudiantes con contrato en prácticas, siempre que estén vinculados al **sector turístico**.

DURACIÓN

150 horas.

UD1 Introducción a la alfabetización digital y gestión de datos turísticos.

- 1.1** Conceptos básicos de alfabetización digital.
- 1.2** La navegación y búsqueda de información turística.
- 1.3** Evaluación de fuentes y fiabilidad de la información.
- 1.4** Organización de datos turísticos en entornos digitales.
- 1.5** Búsqueda y evaluación de información.

UD2 Herramientas digitales para la promoción de servicios turísticos

- 2.1** Importancia de las herramientas digitales en la promoción turística.
- 2.2** Creación de contenidos digitales.
- 2.3** Integración y reelaboración de contenidos.
- 2.4** Copyright y licencias en la creación digital.
- 2.5** Uso de plataformas digitales para campañas promocionales.

UD3 Comunicación eficaz en línea con clientes turísticos

- 3.1** Introducción a la comunicación digital en el sector turístico.
- 3.2** Estrategias de comunicación digital para la atención al cliente.
- 3.3** Herramientas de interacción digital en el turismo.
- 3.4** Etiqueta electrónica en la comunicación con clientes turísticos.
- 3.5** Diversidad cultural y generacional en la comunicación digital.
- 3.6** Elección de tecnologías y medios adecuados para la comunicación turística.

UD4 Soft skills: habilidades de comunicación efectiva en ventas digitales

4.1 Introducción a las soft skills en la promoción y venta de servicios turísticos.

4.2 Habilidades de comunicación en el contexto de la venta de servicios turísticos.

4.3 Tecnologías digitales en la comunicación eficaz para la venta de servicios turísticos.

4.4 Técnicas de negociación en la venta de servicios turísticos.

4.5 Empatía digital en la promoción y venta de servicios turísticos.

4.6 Comunicación persuasiva en la promoción y venta de servicios turísticos.

4.7 Protección de la identidad digital y reputación en línea en el sector turístico.

4.8 Adaptación del discurso comercial según el perfil del turista.

4.9 Soft skills en la promoción de experiencias turísticas.

UD5 Competencias específicas: técnicas de atención al cliente en turismo digital

5.1 El nuevo perfil del cliente digital en el sector turístico.

5.2 Herramientas digitales para la atención al cliente.

5.3 Competencias digitales aplicadas al turismo.

5.4 Gestión de consultas y resolución de incidencias online.

5.5 Personalización de servicios turísticos.