

# Paraninfo

## Venta de servicios turísticos



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** NURIA SALESA AMARANTE

**Clasificación:** Ciclos Formativos >  
Hostelería y Turismo

**Tamaño:** 17 x 24 cm.

**Páginas:** 328

**ISBN 13:** 9788428341929

**ISBN 10:** 8428341923

**Precio sin IVA:** \$27359.00

**Precio con IVA:** \$27359.00

**Fecha publicación:** 30/01/2020

### Sinopsis

**La clave para la venta de servicios turísticos  
es la negociación en la compra y el diseño adaptado  
a las necesidades de los clientes.**

El libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Venta de Servicios Turísticos, del Ciclo Formativo de grado superior de Agencias de Viajes y Gestión de Eventos, de la familia profesional de Hostelería y Turismo.

Además, es válido como manual para el módulo MF0266\_3 Promoción y Venta de Servicios Turísticos, del Certificado de Profesionalidad HOTG0208 Venta de Productos y Servicios Turísticos de la misma familia.

*Venta de servicios turísticos* es el manual perfecto para conocer los principios básicos de la venta de servicios turísticos desde servicios sueltos hasta productos complejos, como son los viajes combinados. Para vender bien es imprescindible comprar bien: en esta obra conocerás los procesos de negociación con proveedores para conseguir un producto competitivo y rentable. Además del conocimiento y la profesionalidad del agente, las principales herramientas informáticas que se describen en este libro te facilitarán todo el procedimiento de venta.

**Nuria Salesa Amarante** es graduada en Turismo y profesora de Enseñanza Secundaria en la especialidad de Economía, profesora universitaria de Gestión del Patrimonio Cultural y Diseño de Viajes Combinados, y Guía Oficial Profesional.

# Indice

## **Bloque I**

### **Intermediación en la venta de transporte**

1. Intermediación en el transporte ferroviario; 2. Intermediación en el transporte marítimo; 3. Intermediación en la venta del transporte por carretera; 4. Intermediación en el transporte aéreo; 5. Concepto y caracterización de las agencias virtuales.

## **Bloque II**

### **Intermediación en la venta de alojamientos turísticos. viajes combinados y otros servicios turísticos**

6. Alojamientos turísticos hoteleros y extrahoteleros; 7. Intermediación en la venta de viajes combinados; 8. Intermediación en la venta de otros servicios turísticos; 9. Sistemas globales de distribución. Concepto y caracterización.

## **Bloque III**

### **Técnicas de venta**

10. El cliente de los servicios turísticos; 11. Técnicas de venta; 12. La negociación.

## **Bloque IV**

### **Procedimientos de reserva, emisión y venta de servicios turísticos**

13. Fuentes de información para la venta de servicios turísticos; 14. Sistemas de reservas de productos y servicios turísticos; 15. Información y asesoramiento sobre productos y servicios; 16. Equipos informáticos, terminales y programas de gestión en agencias de viajes; 17. La calidad en la venta de servicios turísticos en las agencias de viajes.

## **Bloque V**

### **Operaciones de cierre y postventa de servicios turísticos**

18. Documentos para la prestación de servicios. Procedimiento de emisión y venta; 19. Procedimiento de cobro y facturación de servicios; 20. Procesos de postventa y valoración desde un punto de vista comercial y de fidelización.

### **Glosario;**

### **Bibliografía.**

Paraninfo Argentina Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)

Tel. Fax

clientes@paraninfo.com.ar www.paraninfo.com.ar