



Gestión de reservas en alojamientos propios de entornos rurales y/o naturales

Sku: CT0309

Horas: 27

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Aspectos Generales. 1.1. Tratamiento y análisis del estado de las reservas. 1.2. Procedimiento de confirmación, modificación y cancelación de reservas. 1.3. Uso de las correspondientes aplicaciones informáticas de gestión de reservas. 1.4. Emisión de informes o listados. La "rooming list". 1.5. Legislación sobre reservas. La figura del Overbooking. 2. Técnicas de venta en las reservas. 2.1. Tratamiento en el contacto inicial. 2.2. Sondeo de las necesidades del cliente. 2.3. Argumentación para exponer el producto de forma efectiva, en función de las motivaciones del cliente. 2.4. Como superar la resistencia del cliente. 2.5. El cierre de la operación: cómo conseguir el compromiso del cliente. 2.6. La venta personalizada.