



La venta de alojamiento

Sku: CT0946

Horas: 9

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes. 1.1. Los códigos de prácticas de la AIHR (Asociación Internacional de Hoteles y Restaurantes) y de la FUAHV (Federación Universal de Agencias de Viajes). 1.2. Acuerdos y contratos. 1.3. Tipos de retribución en la venta de alojamiento. 2. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento. 2.1. Identificación y uso. 3. Reservas directas e indirectas. 3.1. Configuraciones del canal en la venta de alojamiento. 4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación. 5. Bonos de alojamiento 5.1. Tipos y características. 6 Principales proveedores de alojamiento. 6.1. Cadenas hoteleras y centrales de reservas.