



Gestión comercial del alojamiento rural

Sku: CT1554

Horas: 18

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Criterios básicos para una buena gestión comercial. 1.1. Analizar el mercado de forma regular. 1.2. Impedir cualquier rigidez en la política comercial de la empresa. 1.3. Rapidez de respuesta a las señales del mercado. 1.4. Elaboración de encuestas entre los clientes en las que se recoja: la característica del cliente. los puntos fuertes del servicio y las posibles mejoras. 2. Gestión de políticas comerciales. 2.1. Política de precios adaptados a la calidad. 2.2. Política de producto o servicio que permita definir un producto de calidad. 2.3. Política de distribución del producto para fidelizar al cliente y a través de él llegar a nuevos clientes. 2.4. Política de comunicación: organizar promociones. jornadas gastronómicas. concursos deportivos. etc. aprovechando fiestas populares o festejos culturales y religiosos de interés.