

*Departamento de Capacitación y
Formación Profesional*

*CURSO DE
COMERCIALIZACIÓN
DE HOTELES
[MANDOS MEDIOS Y NIVEL GERENCIAL]*

*Centro
Ciudad de Buenos Aires
Cuyo
Litoral
Noroeste
Patagonia
Provincia de Buenos Aires*



Federación Empresaria
Hotelerá Gastronómíca
de la República Argentina



Nombre del curso - Nivel

Curso de Comercialización de Hoteles-Mandos Medios y Nivel Gerencial-

Carga horaria

Ocho horas

Capacitador/es

Dra. Elena Boente

Fundamentación

Los avances en la tecnología de la información, la importancia de Internet, el nuevo consumidor digital, han revolucionado la forma de comercializar nuestros hoteles, la comercialización de servicios turísticos en el destino y el rol de los intermediarios con los prestadores.

Las OTA's, las herramientas de Marketing Digital, las relaciones comerciales con los operadores turísticos y agencias de viajes tradicionales se han reformulado.

Una gestión hotelera exitosa deberá contemplar en su política de comercialización y operación el concepto de tarifas dinámicas, análisis del tráfico de datos –Big Data- y redes sociales y principios básicos de Revenue Management.

Las empresas deberán adaptarse a este desafiante escenario de donde la tecnología, la política de fijación de precios y el análisis de la competencia serán elementos claves para el éxito.

Perfil del asistente del curso



Ejecutivos de las áreas de Recepción, Marketing y Ventas de hoteles.

Gerentes y propietarios de empresas hoteleras.

Estudiantes de carreras de Turismo y Hotelería.

Gestores de destinos (funcionarios del área de Turismo, prestadores turísticos).

Propósitos

Que al finalizar el curso los asistentes sean capaces de:

Planificar y ejecutar estrategias comerciales y de comunicación digital, que le permita al establecimiento hotelero a partir del sistema de distribución hotelero, optimizar su presencia en los distintos canales utilizados, maximizando la rentabilidad.

Conocer y aplicar las herramientas necesarias para el logro de los objetivos comerciales.

Analizar y aplicar la información obtenida de los principales ratios de gestión comercial.

Contenidos

Módulo 1 Introducción

Mercado de los Viajes y el Turismo, breve reseña del mercado internacional, regional y nacional.

Características y perfiles del mercado receptivo y nacional.

Presupuesto de ventas.

Las nuevas tecnologías en la distribución hotelera: marketing relacional, marketing digital, CRM. Distribución directa online vs. distribución indirecta

Contratos con operadores de turismo receptivo y nacional y empresas corporativas, presentación de los principales operadores de cada mercado.

Las OTA's (On Line Travel Agencies), modo de operación, paridad tarifaria.

Herramientas de E-Commerce, potenciar conversiones con el máximo beneficio: Motor de Reservas, Channel Manager- SEO y SEM definiciones y casos prácticos.

Turismo de Reuniones e Incentivos en el hotel (MICE).



Coyuntura Económica Argentina. Reseña de los principales indicadores de la actividad económica local e internacional.

Módulo 2 El hotel en el nuevo entorno digital

Estrategias de fijación de tarifas, definición de políticas de precios OTA's, operadores mayoristas, agencias minoristas y mercado corporativo.

Estrategias de posicionamiento de precios, segmentación por mercados y productos.

Posicionamiento- Set Competitivo- Pricing- Forecasting-Upselling.

Calendario de demanda. Análisis de la información pasada y futura.

Ratios e índices en la toma de decisiones en el área comercial.

Presentación de la plataforma ViajAR y cómo desestacionalizar los destinos.

Propuesta metodológica

La metodología a llevar adelante será de exposiciones teóricas -Power Point- con talleres específicos en los temas a abordar donde participarán los asistentes interactuando bajo el formato de "brain storming" con debates y puestas en común analizando los casos presentados -videos-.

Se analizarán las web sites de hoteles innovadores en su estrategia de marketing.

Recursos didácticos

PC o Notebook con cañón, software para presentaciones Power Point, parlantes de PC, rotafolio y marcadores

Régimen de asistencia

El asistente deberá cumplir con el 75 % de asistencia para mantener su condición regular y obtener de esa manera el certificado correspondiente.



Bibliografía

Aranda,A (2000) *“Gestión técnico económica de hoteles”* Madrid.

CAT TABLERO DE CONTROL MENSUAL.

Gallego,J (2004) *“Gestión de Hoteles una nueva visión”* Madrid.

OMT BARÓMETRO DE TURISMO 2019.

