



CURSO ON-LINE

EJECUTIVO(A) DE VENTAS PARA HOTELES

Temario:

Estructura organizacional del área de ventas.
Funciones y objetivos del área de ventas.
Segmentación del mercado.
Fundamentos de revenue management. Pricing.
Perfil del(la) ejecutivo(a) corporativo(a), leisure, receptivo, tour & travel.
Presupuesto de ventas. Políticas de ventas.
Políticas de comisiones. Comisiones individuales y de grupo.
Kit de ventas.
Administración de calendario de actividades.
Prospección e investigación de mercados. Oportunidades de negocio.
Agenda de vistas. Mantenimiento de cuentas.
Cotizaciones y sus componentes.
Costo del producto.
Técnicas y etapas de negociación con clientes.
Benchmarking de la competencia.
Comportamiento del consumidor.
Proceso de ventas. Contacto. Reunión. Cotización. Seguimiento. Cierre.
Protocolo de bioseguridad aplicado al entorno de ventas.
Formatos de ventas.
Perfil e imagen personal.
Role play de ventas. Casuística.
Aplicación al campo laboral.



Escuela de Gestión
HOTELERA & GASTRONOMIA



21 horas académicas
Horario 7pm a 10pm
Lunes y miércoles
Modalidad on-line

Material académico de
clases
Diploma de participación

Aula de clases On-Line
www.gototraining.com

Docente
Paola Araoz Salas
Corporate & Group Sales Executive
en Swissotel Lima Hotel
<https://www.linkedin.com/in/paola-araoz-salas/>

INVERSIÓN
S/1,100.00

Tarjetas
VISA

HOTELERO ESCUELA

Srta. Pilar Hurtado

Av. Javier Prado 5250 La
Molina
915076439
4341036

www.hoteleroescuela.com