

10 ESTRATEGIAS PARA VENDER MÁS Y MEJOR EN TURISMO

PLAN DE FORMACIÓN DE TURISMO DE NAVARRA / NAFARROAKO TURISMOKO FORMAKUNTZA PLANA

¿Quieres vender más y mejor en turismo?

En este curso repasaremos algunas acciones prácticas que podemos hacer para mejorar la comercialización de productos turísticos.



MODALIDAD

On line

DURACIÓN

2 horas (de 9:30 a 11:30 h)

FECHAS

21 de marzo de 2023

DOCENTE

Puy Trigueros Labeaga: Experta en marketing turístico y digital con experiencia como responsable de comunicación de La Rioja y Navarra. Además, es consultora y formadora especializada en turismo y marketing digital www.linkedin.com/in/puytrigueros

+ INFO

turismo.formacion@navarra.es



PLAN DE FORMACIÓN
DE TURISMO DE NAVARRA
DE 10.0
NAFARROAKO TURISMOKO
FORMAKUNTZA PLANA
BIKAIN.O



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Gobierno
de Navarra



Nafarroako
Gobernua



AGENDA
2030

OBJETIVOS DEL CURSO

- Conocer trucos prácticos para mejorar la comercialización on line de productos turísticos.
- Mejorar tu producto
- Mejorar tu precio
- Mejorar tus canales de distribución
- Aprender a promocionar tu negocio

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Mejoras de producto
2. Mejoras de precio
3. Mejoras de distribución
4. Mejoras de promoción

METODOLOGÍA

A lo largo del curso revisaremos de forma interactiva y con participación del alumnado todos los apartados del índice de contenidos identificando todas las acciones necesarias para mejorar la comercialización on line.

DESTINATARIOS/AS

Colectivo profesional turístico (Alojamiento, Restauración, Empresas de servicios turísticos, Empresas de intermediación) y Entidades públicas (Agencias de Desarrollo Local, Consorcios Turísticos, Asociaciones).

ADJUDICACIÓN DE PLAZAS

Es necesario inscribirse previamente en el enlace proporcionado. En el supuesto que existan más solicitudes que plazas, se realizará un sorteo para su asignación.

NÚMERO MÁXIMO DE ASISTENTES

Número máximo de participantes: 50

REQUISITOS PREVIOS PARA PARTICIPAR

No son necesarios requisitos ni conocimientos previos.

ITINERARIOS Y SUBITINERARIOS FORMATIVO DEL QUE FORMA PARTE

Itinerario 2: Innovación en productos y procesos. **Subitinerario 2.02:** Nuevas tendencias en productos y procesos.

Itinerario 4: Promoción y posicionamiento en el mercado. **Subitinerario 04.01:** Estrategias de posicionamiento en los mercados.