

OPORTUNIDADES DE COMERCIALIZACIÓN EN EL MERCADO TURÍSTICO ALEMÁN

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

¿Conoces el mercado de turismo alemán y sus particularidades? En este curso te ayudaremos a entender cómo se puede entrar en el mercado alemán y además dispondrás de la información práctica necesaria para promocionarte y tenerlo como cliente.

MODALIDAD

On line

DURACIÓN

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

FECHAS

30 de octubre de 2023

DOCENTE

Isabell Böck: Gerente de la agencia de comunicación Fame Creative Lab. Responsable del trabajo de prensa, comunicación, marketing, redes sociales y eventos de Navarra en Alemania y contacto para periodistas, bloggers, operadores y agencias de viajes en Alemania.

+ INFO

turismo.formacion@navarra.es



PLAN DE FORMACIÓN
DE TURISMO DE NAVARRA
DE 10.0
NAFARROAKO TURISMOKO
FORMAKUNTZA PLANA
BIKAIN.0



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Gobierno
de Navarra



Nafarroako
Gobernua



AGENDA
2030

OBJETIVOS DEL CURSO

- Conocer la situación del mercado alemán y las tendencias actuales
 - Entender el comportamiento y preferencias del turista alemán
 - Saber cómo se puede entrar en el mercado y cuáles son las herramientas más importantes
 - Descubrir quiénes son los compradores claves en el mercado alemán y entender mejor la cadena de distribución
-

ÍNDICE DE CONTENIDOS

EL MERCADO ALEMÁN

- La situación económica en Alemania
- Situación actual en turismo, tendencias y prognosis de desarrollo
- Porqué vale la pena invertir en el mercado alemán

EL VIAJERO ALEMÁN

- Comportamiento del viajero alemán al reservar y viajar
- Principales canales de distribución
- Particularidades, preferencias y tendencias

EL DESTINO NAVARRA EN ALEMANIA

- Análisis SWOT
- Percepción del destino
- Principales competidores

RECOMENDACIONES

CASOS DE ÉXITO: NAVARRA EN ALEMANIA

METODOLOGÍA

La formación se realizará a través de videoconferencia en una sesión de 2 horas de duración.

ITINERARIOS Y SUBITINERARIOS FORMATIVO DEL QUE FORMA PARTE

Itinerario 3: Profesionalización de la gestión turística. **Subitinerario 03.02:** Comercialización y promoción.

Itinerario 4: Promoción y posicionamiento en el mercado. **Subitinerario 04.02:** Estrategias de posicionamiento en el mercado internacional.



DESTINATARIOS/AS

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



NÚMERO MÁXIMO DE ASISTENTES

Número máximo de participantes: 50



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.



REQUISITOS PREVIOS PARA PARTICIPAR

No son necesarios requisitos ni conocimientos previos.

ITINERARIOS Y SUBITINERARIOS FORMATIVO DEL QUE FORMA PARTE

Itinerario 3: Profesionalización de la gestión turística. **Subitinerario 03.02:** Comercialización y promoción.

Itinerario 4: Promoción y posicionamiento en el mercado. **Subitinerario 04.02:** Estrategias de posicionamiento en el mercado internacional.