



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de

19

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
FAMILIA
NUMEROSA

20% Beca
DIVERSIDAD
FUNCIONAL

20% Beca
PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



DURACIÓN
300 horas



MODALIDAD ONLINE



ACOMPANIAMIENTO PERSONALIZADO

Titulación

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con Número de Documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO



Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO



La presente formación es objeto de financiamiento de los estudiantes beneficiarios por el Plan Especial de Empleo de los departamentos de Recursos Humanos, con el objetivo de mejorar el nivel de formación de los empleados de las empresas beneficiarias de este programa de formación. La presente formación es financiada por el Plan Especial de Empleo de los departamentos de Recursos Humanos de las empresas beneficiarias de este programa de formación. La presente formación es financiada por el Plan Especial de Empleo de los departamentos de Recursos Humanos de las empresas beneficiarias de este programa de formación. La presente formación es financiada por el Plan Especial de Empleo de los departamentos de Recursos Humanos de las empresas beneficiarias de este programa de formación.

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Descripción

Si quiere dedicarse al sector del turismo y desea aprender los aspectos esenciales sobre la comercialización de servicios turísticos este es su momento, con el Curso de Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta labor con éxito. La venta de servicios turísticos en agencias de viajes y otras unidades de distribución requiere de una serie de acciones para su desarrollo. Gracias a la realización de este Curso de Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos conocerá las técnicas oportunas para comercializar los diferentes servicios de la mejor manera posible.

Objetivos

- Conocer las principales tarifas aéreas.
- Aprender las principales modalidades de servicios y productos turísticos.
- Conocer la tipología y características del alojamiento turístico.
- Conocer el análisis sobre la venta online de productos turísticos en España.
- Aprender los rasgos característicos de las técnicas de venta de productos y servicios turísticos.

A quién va dirigido

El Curso de Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos está dirigido a todos aquellos profesionales del sector turístico que deseen seguir formándose, así como a cualquier persona interesada en adquirir conocimientos sobre la comercialización de servicios turísticos.

Para qué te prepara

Este Curso de Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos le prepara para conocer a fondo el ámbito del turismo en relación con las técnicas de comercialización de servicios turísticos, adquiriendo estas además de las diferentes ofertas turísticas existentes para desempeñar su labor de manera profesional.

Salidas laborales

Agencias de viajes / Turismo / Gestión de servicios turísticos / Comercial de servicios turísticos.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE AÉREO

1. Tipología y caracterización
2. Aeropuertos
 1. - Situación
 2. - Servicios y partes de un aeropuerto
 3. - Tasas de aeropuerto
3. Proveedores del transporte aéreo. Principales productos y servicios que ofertan
 1. - Compañías aéreas: tipos de vuelos y servicios
 2. - Servicios a bordo y en tierra
 3. - Tipos de aviones comerciales
 4. - Servicios aéreos especiales
4. Principales tarifas aéreas
 1. - Clasificación
 2. - Estructura
 3. - Tipos de tarifas
5. Impuestos, tasas y comisiones
6. Condiciones del transporte
7. Normativa vigente del transporte aéreo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

1. Tipología y características
2. Puertos
3. Principales productos y servicios que ofertan las compañías marítimas
 1. - Línea regular transoceánica
 2. - Línea regular continental: ferrys
 3. - Cruceros
 4. - Chárter náutico, cruceros privados o yachting
 5. - Cruceros combinados con otros servicios
4. Principales tarifas y comisiones. Impuestos y tasas
5. Condiciones del transporte
6. Normativa vigente del transporte marítimo
7. Derechos y deberes de usuarios y transportistas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE FERROVIARIO

1. Tipología y características
2. Estaciones
3. Principales productos y servicios que ofertan las compañías ferroviarias
 1. - Trenes españoles
 2. - Trenes internacionales
 3. - Trenes turísticos del resto del mundo
4. Principales tarifas, impuestos, tasas y comisiones
5. Condiciones del transporte

6. Normativa vigente del transporte ferroviario

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Tipología y características
2. Principales modalidades de servicios y productos
 1. - Autocares
3. Normativa vigente del transporte por carretera. Derechos y deberes de usuarios y transportistas
4. Alquiler de automóviles y otros tipos de vehículos
 1. - Principales compañías de alquiler de automóviles
 2. - Servicios y tarifas
5. Alquiler de otro tipo de vehículos o medios de transporte no convencionales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE ALOJAMIENTO TURÍSTICO Y SERVICIOS DE RESTAURACIÓN

1. Tipología y características del alojamiento turístico
 1. - Hoteles urbanos: clásicos y modernos
 2. - Hoteles vacacionales: villas de vacaciones o complejos turísticos
 3. - Alojamientos singulares y hostelería local
 4. - Balnearios, spas y centros de talasoterapia
 5. - Moteles
 6. - Campings
 7. - Establecimientos extrahoteleros: apartamentos, villas y bungalós
 8. - Tiempo compartido
 9. - Alojamientos semicomerciales
2. Productos y servicios de alojamiento turístico que ofertan las agencias de viajes
 1. - Alojamiento como servicio suelto: tarifas, comisiones y condiciones del servicio
 2. - Alojamiento como servicio incluido en un viaje: tarifas, comisiones y condiciones del servicio
 3. - Talonario de bonos de hotel: tarifas, comisiones y condiciones del servicio
 4. - Producto "estancias": tarifas, comisiones y condiciones del servicio
3. Servicios de restauración
4. Normativa vigente de alojamientos turísticos y empresas de restauración

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE VIAJES COMBINADOS

1. Principales productos y proveedores
 1. - España
 2. - Europa
 3. - Resto del mundo
2. Principales comisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE OTROS SERVICIOS TURÍSTICOS

1. Principales productos y servicios que ofertan las agencias de viajes
 1. - Guías turísticos
 2. - Seguros de viaje
 3. - Venta y cambio de divisas

4. - Cheques de viajero
5. - Entradas a espectáculos, museos, monumentos, excursiones y otras actividades de las agencias de viajes
6. - Cajas y cofres regalo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. FUENTES DE INFORMACIÓN PARA LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS EN AGENCIAS DE VIAJES

1. Fuentes de información externa
 1. - Información turística
 2. - Información del entorno
2. Fuentes de información interna
 1. - Información técnica: manuales técnicos, información confidencial de los proveedores, estadísticas y bases de datos
 2. - Aplicaciones informáticas
3. Información y asesoramiento al cliente de productos, servicios y destinos turísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SISTEMAS DE GESTIÓN Y RESERVA DE PRODUCTOS TURÍSTICOS

1. Procedimiento de reserva y confirmación. Localizadores
 1. - Alternativas en el supuesto de no confirmación
 2. - Depósitos
2. Gestión de reservas a través de Global Distribution System (GDS), Computerized Reservation System (CRS) y otros sistemas globales de distribución
3. Relaciones con proveedores
 1. - Medios y documentos de confirmación de reserva
4. Confirmación del servicio y entrega de documentación al cliente
 1. - Información previa al servicio/viaje
 2. - Pasaporte, DNI, visados
 3. - Fichas de control de entrada y salida
 4. - Certificados de vacunación
 5. - Divisas, cupos y trámites aduaneros
 6. - Consulados y embajadas
 7. - Horarios, itinerarios y otros datos de interés
5. Normativa vigente sobre protección de datos de consumidores y usuarios
 1. - Registro de datos
 2. - Soportes documentales
 3. - Procedimientos de uso y archivo

UNIDAD DIDÁCTICA 10. AGENCIAS VIRTUALES. VENTAS POR INTERNET Y CENTRALES DE RESERVAS

1. Las agencias virtuales: un modelo de negocio
2. Agencias virtuales versus agencias tradicionales
3. Análisis sobre la venta online de productos turísticos en España
4. Centrales de reservas

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA CALIDAD EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. TURÍSTICOS EN AGENCIAS DE VIAJES

2. Sistemas de gestión de calidad
3. El Instituto para la Calidad Turística Española: la Marca "Q"
4. Estrategias de calidad con las nuevas tecnologías y mercado online

UNIDAD DIDÁCTICA 12. PRINCIPALES DOCUMENTOS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS. PROCEDIMIENTOS DE EMISIÓN Y VENTA

1. Fichas de clientes
2. Expediente de servicios o expediente de ventas
3. Fichas de proveedores
4. Presupuestos de servicios
5. Bonos
 1. - Emisión de bonos
6. Títulos de transporte
7. Miscellaneous Charge Order (MCO)
8. Documentos de cierre de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PROCEDIMIENTOS DE FACTURACIÓN Y COBRO DE SERVICIOS A CLIENTES

1. Facturas, recibos y albaranes
2. Sistemas y formas de pago de servicios a los proveedores
 1. - Transporte
 2. - Alojamiento y servicios de restauración
 3. - Viajes combinados
 4. - Otros servicios turísticos
3. Políticas de cobro a clientes
 1. - Cliente individual
 2. - Cliente empresa
 3. - Agencias mayoristas
4. Cancelaciones de servicios
 1. - Procedimiento
 2. - Aplicación de la normativa en función del servicio cancelado
 3. - Devoluciones por servicios no utilizados
5. Procesos de postventa y valoración desde un punto de vista comercial y de fidelización
 1. - Tratamiento de quejas y reclamaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 14. ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Principales tipologías y rasgos característicos
2. Tratamiento al cliente en función de las necesidades y los motivos de compra
3. Técnicas de comunicación aplicadas a la actividad
4. El lenguaje del cuerpo y su información
 1. - Los gestos
 2. - La imagen
 3. - Principales indicadores de la comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS

1. Principios básicos

2. Etapas de la venta

1. - Acogida y generación de confianza en el cliente
2. - Indagación en las necesidades y deseos del cliente
3. - Presentación del producto/servicio
4. - La negociación
5. - Cierre de la venta
6. - Venta telefónica

EDITORIAL ACADÉMICA Y TÉCNICA: Índice de libro Comercialización y venta de servicios turísticos
Ameigeiras, Celia. Publicado por Editorial Síntesis

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

¡Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 900 831 200

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.edu.es

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group