



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Curso de Comercialización de Eventos

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este Curso de Comercialización de Eventos le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que actualmente hay una gran especialización a la hora de diseñar, gestionar y organizar cualquier tipo de evento, sea en el sector que sea, además se configura como una gran oportunidad para realizar acciones comerciales y aumentar los beneficios de cualquier empresa, por tanto, con este curso vamos a facilitar las herramientas para aprender a comercializar correctamente un evento (congreso, feria, deportivo, etc.) para alcanzar el éxito.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIALIZACIÓN DE LA OFERTA DE GESTIÓN DE EVENTOS

1. La oferta de los destinos especializados
2. Vías y fórmulas de comercialización
3. La oferta de los organizadores de eventos. Marca corporativa e imagen
4. Público objetivo
5. Canales de distribución. Soportes. Estrategias de distribución
6. Técnicas y estrategias de fidelización
7. Acciones y soportes promocionales

8. La oferta específica: características y presentación
9. Fuentes de información sobre eventos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN EN LA GESTIÓN DE EVENTOS

1. La comunicación interpersonal. Procesos. Barreras. Saber escuchar y preguntar
2. La comunicación no-verbal. La comunicación telefónica
3. Necesidades humanas y motivación. El proceso decisorio. Las expectativas de los clientes
4. Tipología de clientes
5. La atención al cliente. Actitud positiva y actitud pro-activa. La empatía. Los esfuerzos discrecionales
6. Los procesos de ventas. Fases de la venta y técnicas aplicables. La venta telefónica
7. La negociación. Elementos básicos. La planificación de la negociación
8. Estrategias y técnicas
9. Tratamiento de reclamaciones, quejas y situaciones conflictivas. Procedimientos
10. Normativa
11. Normas deontológicas, de conducta y de imagen personal



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es