Materia :AGENCIA DE VIAJES

*Prof. Lic. Sandra Luz Guadarrama Esqueda*

***Grupo: 43-A***

|  |  |
| --- | --- |
| ***TEMA: Servicio en una Agencia de viajes******Subtema: Como ganar ventas a las Agencias en línea***  | ***Clases: 12*** ***Fecha: 9 de Febrero- 1 horas*** |

***OBJETIVO:*** *Concientizar al alumno de la importancia de mejorar la calidad en el servicio y ofre- cer alternativas para lograr ganar una venta*

***INTRODUCCION****: Los alumnos han sido informados de lo que sucedió con muchas agencias*

*De viajes ante la entrada del internet, con vivencia 100 % real ya que a mi como Agente de viajes me tocó palparlo y vivirlo, se explicó más que como una clase como un suceso real, cuestión que hizo que los alumnos se interesaran y entendiera que hoy por hoy el servicio es básico para lograr seguir vigentes en este mundo tan difícil de las agencias de viajes.*

***DESARROLLO:***

*Algunas personas tienen un don, un*[***encanto especial que hace que vendan hielo a un esquimal***](https://www.salesup.com/crm-online/cc-exito-en-ventas.shtml)***,*** *éste quede totalmente agradecido y quiera volver por más… pero otras no, sencillamente tienen talento y dones para otras cosas pero las ventas no son su arma favorita. ¿Qué hacer entonces?  ¿Vas a darte por vencido pensando que simplemente no eres bueno en esto y ya?****¿O quieres aprender a hacer que tus ventas sean más efectivas a pesar de que no seas un experto en la materia?***

*Hay varias técnicas de****ventas****que se utilizan en primer lugar para ordenar y ayudar al vendedor (en este caso tú) a exponer con claridad lo que tu cliente considere valioso y para ayudarte a mantener una conversación de*[*ventas efectiva.*](https://www.salesup.com/crm-online/cc-prospectar-clientes.shtml)

*Así que aquí tienes algo que puedes controlar: 5 pasos que harán que tus ventas sean más efectivas.*

*Paso 1. Escucha, conoce y aprende de las necesidades de tus clientes*

*Paso 2. Valida si tu solución es lo que realmente necesita*

*Paso 3. Ofrécele una solución clara y breve*

*Paso 4. Dale seguimiento*

*Paso 5. Independízate del resultado*

*PREGUNTAS: Ante todo lo explicado ,*

*¿Cómo hacer para lograr ventas ?*

*¿Comó lograr estar mejor o cuando menos al nivel de costo de las agencias en línea ?*

*¿Cómo lograr ser efectivo ?*

*SOLUCION:*

*Indica la solución sintetizada de todas las preguntas arriba indicadas*