Materia :AGENCIA DE VIAJES

*Prof. Lic. Sandra Luz Guadarrama Esqueda*

***Grupo: 43-A***

|  |  |
| --- | --- |
| ***TEMA: TIPOS DE VIAJES******Subtema: De aventura , Natural , Activo*** | ***Clases: 30*** ***Fecha:09 de Marzo- 1 hora*** |

***OBJETIVO: Lograr que el alumno logre mejorar su labor de ventas***

***INTRODUCCION****: Los alumnos tuvieron la labor de exponer clases y cada equipo explico los diferentes tipos de viajes existentes en el turismo, el alumno deberá buscar entre todos estos,*

*Según el perfil de su cliente que ellos mismo elegirán, que viaje se adecua a las alternativas y*

*Peticiones del mismo para lograr satisfacer las necesidades.*

***Desarrollo del tema:***

*TIPOS DE VIAJES*

*VIAJES DE AVENTURA*

*Son viajes aptos para personas activas, que les guste el contacto con la naturaleza y sin gran planeación, viajes arriesgados*

*VIAJES DE EXPEDICIÓN Y EXPLORACION*

*Se realizan en plena naturaleza, en parajes deshabitados, con muy pocas infraestructuras, se desplazan con sus propios medios y en total autonomía, la mayoría de las noches se la pueden pasar en tiendas de campaña o en refugios. Se trata de buscar zonas desconocidas o que queremos conocer con más profundidad, suelen surgir imprevistos ya que no se sabe lo que nos vamos a encontrar, el viajero debe estar consciente de esto.*

*VIAJES EN FAMILIA*

*Los viajes para unir a la familia, pueden ser planeados o No, el caso es estar en armonía familiar.*

*TURISMO EXPERIMENTAL*

*Es pasajero reserva todo sin intervención de operadores turísticos. Esto conlleva a algún error o imprevistos desagradable. (No siempre)*

*TURISMO INDIVIDUAL*

*Para aquellos que les gusta y disfrutan de viajar solos, no se acoplan a grupos a pesar de tener que pagar costos más altos.*

*Tomando en cuenta algunos de los viajes expuestos, y según lo indicado arriba en los objetivos, elige a un cliente y según lo que te indique de preferencias, presupuesto, números de personas, edad, sexo y gusto, elige qué tipo de viaje le planearías.*

***TIPOS DE VIAJES***

*PREGUNTAS: Ante todo lo explicado y lo aprendido en el caso pasado, de cómo lograr una venta, trata de adecuar un viaje según los gustos y preferencias del cliente:*

*¿Cómo saber la preferencia del cliente? Escúchalo*

*¿Cómo elegir el paquete adecuado ?Anota sus preferencias y empieza la búsqueda*

*¿Cómo lograr un buen costo? búscale 2 o más alternativas de viajes*

*¿Cómo lograr la venta? deja que el cliente revise tus opciones y te diga si le gusto o No.*

*SOLUCION:*

*El Agente de viajes tiene varias labores, una de ellas es escuchar , anota y buscar las alternativas que satisfagan al cliente, esto hará que tengas cliente cautivos.*