***GUIA FINAL DE COMERCIALIZACIÓN GRUPO : 43-A***

***Lic. Sandra Luz Guadarrama Esqueda***

1. ***¿Que es la comercialización?***
2. *¿Qué es un producto?*
3. *¿Que es un Bien?*
4. *¿Qué es un servicio?*
5. *¿Qué es la comercialización turística?*
6. *¿qué es la planificación comercial?*
7. *¿Quiénes son los promotores?*
8. *¿Que se entiende por Marketing?*
9. *funciones de un promotor*
10. *que son las ventas*
11. *indica la organización y promoción de ventas*
12. *que significa, ¿saber convencer?*
13. *. ¿Cómo se realiza la venta de un producto turístico?*
14. *indica que es un pasaporte*
15. *indica que es una Visa*
16. *Haz un folleto para vender un paquete turístico*
17. *Indícame la importancia de enviar mensajes ocultos dentro de los mensajes*
18. *¿Qué repercusión tiene en los clientes?*
19. *¿Cómo logra una empresa que el cliente conozca los beneficios del producto?*
20. *¿Qué es la comunicación comercial?*
21. *¿Cómo se logra el objetivo de la Comunicación Comercial?*
22. *Aspectos que debe tener el emisor*
23. *¿de qué manera se entrelazan el emisor y el receptor?*
24. *indica los elementos de la Comunicación.*
25. *¿qué es el feeback ?*
26. *¿cómo se manejan los códigos?*
27. *Indica que es La percepción.*
28. *Existen 2 variables, indica cuales son*
29. *¿Qué es lo que hace referencia principalmente al estado emocional del receptor?*
30. *¿Qué implican los rasgos de la personalidad?*
31. *¿Cómo se logra la formación y experiencia del individuo?*
32. *¿Qué es el negativismo?*
33. *Indica mínimo 5 características de la comunicación verbal*
34. *¿Porque se dice que es espontanea?*
35. *¿Qué es la Sintaxis?*
36. *¿Qué significa ser lineal?*
37. *Indica las dos formas de modalidades de comunicación*
38. *¿Porque se dice que es imposible no comunicar?*
39. *¿Qué es un Pueblo Mágico?*
40. *¿Quién apoya este programa y como lo hace?*
41. *Indica algunos requisitos para ser Pueblo Mágico*
42. *¿Cómo interviene la comunidad para lograr ser Pueblo Mágico?*
43. *¿qué beneficios aporta a la comunidad?*
44. *¿Cuándo se inició este Programa?*
45. *¿cómo se logra no perder el título e Pueblo Mágico?*
46. *¿Indica mínimo 3 documentos que se deben presentar?*
47. *¿Qué puntos deben presentar para acreditarse como Pueblo Mágicos?*
48. *¿Qué comunidades fueron las primeras en ser parte del programa de Pueblos Mágicos?*
49. *¿quién apoyo el programa de tesoros coloniales?*
50. *¿qué segmentos se tocan?*
51. *menciona 3 estrategias que se toman*
52. *¿qué acciones adicionales se llevan a cabo?*
53. *¿cómo lograr apoyar al turismo sustentable?*
54. *¿Por qué es importantes promocionar un destino turístico?*
55. *¿A quién beneficia?*
56. *¿Para promocionar es necesario conocer?*
57. *¿Indica y explica los 5 elementos para promocionar un destino turístico?*
58. *Define la promoción turística*
59. *Indica mínimo 3 organismos de apoyo*
60. *¿Por qué es importantes ser honesto al promocionar?*
61. *¿Se debe cuidad la autenticidad del lugar?*
62. *Indica los 5 puntos del proceso de planeación*
63. *Indica los elementos de la promoción turística*
64. *¿Qué material de apoyo se utiliza?*
65. *Concepto de relaciones públicas*
66. *¿A qué público se refieren las relaciones públicas? , menciona sin detallar*
67. *¿Quién es el público mixto?*
68. *Indica una segunda definición*
69. *Explica los viajes de familiarización.*