

Taller de Formación

para mujeres que
regentan empresas
de turismo rural

Comarca de la Jacetania Huesca



UNION EUROPEA
Fondo Social Europeo
Construyendo Europa desde Aragón

30 de octubre
2014

Lugar: Oficina Delegada del
Gobierno de Aragón en Jaca.
Av. Levante 10, 22700-Jaca- Huesca.

Comienzo: 10:30 – 14:30 H.
de 16 a 19 H.

Inscripciones (Plazas Limitadas):
IAM HUESCA: 974 247322
E-mail: iamhu@aragon.es



Taller de Formación

para mujeres que regentan empresas de turismo rural

30 de octubre 2014

Lugar: Oficina Delegada del Gbnº de Aragón en **Jaca**.

Av. Levante 10, 22700-Jaca- Huesca.

Objetivos

- Que las mujeres que gestionan empresas de turismo rural mejoren los resultados económicos de sus negocios.
- Que la oferta turística rural incremente su nivel de calidad y servicio.
- Que la mujer reafirme su posición en el medio rural a través de su condición de empresaria y generadora de actividad económica, avanzando en la consecución de la igualdad efectiva entre mujeres y hombres.

Taller de Formación

para mujeres que regentan empresas de turismo rural

Contenidos

BLOQUE 1.- Las reglas de oro para que el viajero venga y no quiera irse nunca, o al menos repita.

- 1.1 En la mente del cliente del S.XXI ¿cómo piensa? ¿Cómo compra? Detalles que “gustan” y detalles “que disgustan” a los clientes. Marketing sensorial low cost: comunicar con los 5 sentidos.
- 1.2 ¿Dónde está mi cliente? ¿El turista nacional?: Ni está ni se le espera. Como atraer al turista extranjero.

BLOQUE 2.- Innovarse o morir. Otros han cambiado y ganan más ¿por qué yo no?

- 2.1 La diferencia es la clave. 3 Estrategias infalibles para para ser el elegido y preferido. Casos de éxito. Benchmarking; aprendiendo de los mejores.
- 2.2 Condiciones adversas a la calidad. Cómo detectarlas y neutralizarlas con acciones correctoras y acciones preventivas. Insatisfacciones, quejas y reclamaciones; los problemas son tesoros ocultos, como convertirlos en oportunidades.
- 2.3 Cómo facturar más y ganar más con los mismos clientes. Estrategias para determinar el precio en cada momento. Estudio del precio de la competencia y del precio psicológico. Ahorro de costes en establecimientos turísticos. Sistema Análisis de valor. Detección de fugas de tiempo y dinero.

BLOQUE 3.- Echa las “redes” para “pescar” al cliente. Cómo tu control de las nuevas tecnologías te permitirá incrementar tu negocio.

- 3.1 Social media, utilizar el Facebook y twitter como herramienta de comunicación. ¿Qué dicen de mí establecimiento? ¿Debo contestar a las críticas y felicitaciones?
- 3.2 Geoposicionamiento. Como conseguir que los clientes me encuentren a la primera y me elijan.