**Estimado aprendiz,**

Le damos la bienvenida al componente formativo titulado “Asesoría turística basada en necesidades y expectativas del cliente”.

En este componente, se explorará cómo caracterizar a los clientes, profundizando en la comprensión del consumidor turístico y su comportamiento, con el objetivo de ofrecer un asesoramiento más efectivo y personalizado. Conocer los perfiles y motivaciones de los consumidores permite a los asesores turísticos identificar los destinos, actividades y servicios complementarios que resultarán más atractivos para cada tipo de cliente, generando experiencias enriquecedoras y a la medida.

Además, se abordará la gestión del inventario turístico, valorando los distintos atractivos y servicios que complementan la oferta principal, como opciones de transporte, alojamiento y actividades adicionales. La adecuada valoración de los atractivos turísticos permitirá sugerir alternativas de alta calidad y alineadas con las expectativas de los clientes, fortaleciendo su satisfacción y fidelización.

¡Le invitamos a apropiarse y aplicar los conceptos y métodos disponibles para llevar a cabo la Asesoría turística basada en necesidades y expectativas del cliente!