|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Video Animado o Motion** | | |
| **Título del video** | **Asesoría turística basada en necesidades y expectativas del cliente** | | |
| **Texto descriptivo** |  | | |
| **Escena** | **Imagen** | **Narración (voz en off)** | **Texto** |
| **Escena 1** |  | **Estimado aprendiz,**  Le damos la bienvenida al componente formativo titulado “Asesoría turística basada en necesidades y expectativas del cliente”. | **Asesoría turística basada en necesidades y expectativas del cliente** |
| **Escena 2** |  | En este componente, se explorará cómo caracterizar a los clientes, profundizando en la comprensión del consumidor turístico | Explorara  Caracterizar  Clientes  Consumidor |
| **Escena 3** |  | y su comportamiento, con el objetivo de ofrecer un asesoramiento más efectivo y personalizado. | Comportamiento  Ofrecer  Asesoramiento  Efectivo |
| **Escena 4** |  | Conocer los perfiles y motivaciones de los consumidores permite a los asesores turísticos identificar los destinos, | Perfiles  Motivaciones  consumidores  Destinos |
| **Escena 5** |  | actividades y servicios complementarios que resultarán más atractivos para cada tipo de cliente, generando experiencias enriquecedoras y a la medida. | Actividades  Complementarios  Atractivos  Enriquecedoras |
| **Escena 6** |  | Además, se abordará la gestión del inventario turístico, valorando los distintos atractivos y servicios | Gestión  Inventario  Atractivos  Servicios |
| **Escena 7** |  | que complementan la oferta principal, como opciones de transporte, alojamiento y actividades adicionales. | Complementan  Opciones  Alojamiento |
| **Escena 8** |  | La adecuada valoración de los atractivos turísticos permitirá sugerir alternativas de alta calidad | Adecuada  Atractivos  Alternativas  Calidad |
| **Escena 9** |  | y alineadas con las expectativas de los clientes, fortaleciendo su satisfacción y fidelización. | Expectativas  Clientes  Satisfacción  Fidelización |
| **Escena 10** |  | ¡Le invitamos a apropiarse y aplicar los conceptos y métodos disponibles para llevar a cabo la | Apropiarse  Conceptos  Disponibles |
| **Escena 11** |  | Asesoría turística basada en necesidades y expectativas del cliente! | Asesoría  Necesidades  Expectativas |