**Datos del autor de contenido**

|  |  |
| --- | --- |
| Responsable | M. Ed. Luz María Stella Moreno Medrano  Ing. Victor Aguilar Camarillo |
| Contacto | [Luzma.moreno@korimaeducacion.org](mailto:Luzma.moreno@korimaeducacion.org)  Catarina.producciones@gmail.com |
| Fecha de elaboración | 03-12- 2014 |

Vender efectivamente a través de agencias de viajes

**Valoración**

[**http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot\_c1\_m5\_evaluacion/**](http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot_c1_m5_evaluacion/)

**Instrucciones**

1. Lee detenidamente las preguntas/premisas que se presentan.
2. Selecciona la opción que consideres apropiada; solamente una de ellas es correcta.
3. Haz clic en retroalimentación para revisar tus resultados.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **1** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Cómo saber cuántas agencias de viajes debes tener? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | El número de visitas a la agencia de viajes | | |  | |
|  | B) | La regla 80/20 20 socios, 80 ingresos | | | X | |
|  | C) | Con los huéspedes contratados | | |  | |
|  | D) | Con los costos por habitación | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Todas las agencias son diferentes así que es mejor hacerlo por porcentajes, por lo tanto lo mejor es 20% de socios por 80% de ingresos | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| No importa cuántos prospectos vayan a las agencias para saber cuántas debes tener, no importa ni el tamaño ni el tipo de agencias. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **2** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Cómo puedes maximizar los ingresos del hotel por medio de una agencia de viajes? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Teniendo un buen contrato con la agencia de viajes | | |  | |
|  | B) | Brindar recomendaciones de servicios de asistencia | | | X | |
|  | C) | Costo de las habitaciones | | |  | |
|  | D) | Con buena comunicación | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Para maximizar los ingresos utilizando las agencias de viajes debes hacer recomendaciones, es solo un punto para hacer ingresos, existen otros puntos para maximizar los ingresos. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Tienes que brindar servicios mejores a las agencias de viajes para que trabajen mejor y puedan darte más ventas, así tendrás más ingresos. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **3** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Cuál es una expectativa de una agencia de viajes? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Comunicación efectiva | | | X | |
|  | B) | Pagos a tiempo | | |  | |
|  | C) | Apoyo en el mercadeo | | |  | |
|  | D) | Lealtad del cliente | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Es solo una expectativa de varias a tomar en cuenta como agencia de viajes | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Son expectativas del hotel. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **4** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Cuáles son los problemas más usuales con las agencias de viajes? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Falta de instalaciones de masaje/spa; | | |  | |
|  | B) | Mal servicio de lavandería; | | |  | |
|  | C) | Pocas o ninguna reservación | | | X | |
|  | D) | Falta de contenido digital | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Es uno de los problemas más usuales de la relación con una agencia de viajes. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Cuando tienes ausencias en tu hotel son problemáticas, más no son problemáticas con las agencias de viajes. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **5** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Cómo se clasifican las agencias de viajes? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Grandes y pequeñas | | |  | |
|  | B) | Políticas y procedimientos | | |  | |
|  | C) | Volumen y tipo de ventas | | |  | |
|  | D) | Entrantes, salientes, nacionales | | | X | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Las agencias de viajes se clasifican en entrantes salientes y nacionales, cada una se distingue para saber cómo funcionan. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Las demás son puntos necesarios para seleccionar una agencia de viajes. | | | | | | |