



## CONTENIDO TEMÁTICO DE LAS CAPACITACIONES

Como parte de la preparación y alistamiento de EXPOVIRTUAL 2018, se ha diseñado el presente curso de 36 horas para ser ofrecido a los empresarios interesados en participar en la feria. Cada curso será flexible en las distintas regiones, sin perder el contenido general básico.

### SESIÓN 1: DISEÑO DE PAQUETES TURÍSTICOS Y PROPUESTA DE VALOR

**Descripción:** Aprender a generar propuestas con alto contenido de valor agregado aplicado a los productos o servicios de valor para los segmentos de interés.

**Temas:**

- Diseño de Paquetes turísticos
- La propuesta de valor
- Elementos diferenciadores del paquete turístico
- Ejercicio práctico (caso real propio de cada empresa).

**Perfil del conferencista:** Experto en el sector turismo, con amplia experiencia en docencia y capacitación a empresarios del sector. Conocedor de técnicas y metodologías ágiles de construcción en aula.

### SESIÓN 2: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS POR INTERNET

**Descripción:** Para diseñar una estrategia de marketing online, la investigación del mercado es el punto de partida, por lo tanto hay que conocer muy bien lo que está sucediendo en el entorno para diseñar las estrategias. En este módulo se ofrecerán las herramientas para conocer que sucede en el entorno y saber cómo dar respuestas con una oferta de valor.

- Introducción al marketing digital
- La estrategia digital
- Segmentación y definición de públicos
- Implementación del estudio de mercados en la empresa - Herramientas
- Tendencias de consumo e interpretación
- Ejercicio práctico (caso real propio de cada empresa).

Un Servicio de:



Con el Apoyo de:



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana

**Perfil del conferencista:** Experto en mercadeo, especialmente en áreas de marketing digital, con amplia experiencia en docencia y capacitación a empresarios. Conocedor de técnicas y metodologías ágiles de construcción en aula.

### SESIÓN 3: VENTAS EFECTIVAS POR INTERNET

**Descripción:** Técnicas e instrumentos para incentivar y materializar ventas por internet.

Temas:

- Técnica del embudo
- Estrategia de ventas online.
- Captura de prospectos.
- Proceso de persuasión y estrategias de fidelización
- Campañas en Facebook e Instagram
- Ejercicio práctico (caso real propio de cada empresa).

**Perfil del conferencista:** Experto en mercadeo, especialmente en áreas de marketing digital, con amplia experiencia en docencia y capacitación a empresarios. Conocedor de técnicas y metodologías ágiles de construcción en aula.

### SESIÓN 4: CREACIÓN DE CONTENIDO Y PROMOCIONES DE ALTO IMPACTO PARA EXPOVIRTUAL 2018 (DESCUENTOS)

**Descripción:** Diseñar promociones de valor (descuentos y beneficios) y paquetes promocionales, que incentiven la compra y posicionen la oferta en el mercado.

Temas:

- La promoción como una estrategia para vender más
- Tipos de promociones de acuerdo al servicio
- Pasos para diseñar una promoción, estrategia de beneficios o descuentos.
- Campañas en Facebook e Instagram (caso práctico)
- Ejercicio práctico (caso real propio de cada empresa).

**Perfil del conferencista:** Experto en mercadeo, especialmente en áreas de marketing digital, con amplia experiencia en docencia y capacitación a empresarios. Conocedor de técnicas y metodologías ágiles de construcción en aula.

### SESIÓN 5: PLATAFORMAS VIRTUALES PARA EL TURISMO Y LAS OTAS.

**Descripción:** Dar a conocer el ABC de las OTAs, su instrumentalización, y aprovechamiento en beneficio de la estrategia digital de la empresa.

Un Servicio de:



Con el Apoyo de:



Deutsch-Kolumbianische  
Industrie- und Handelskammer  
Cámara de Industria y Comercio  
Colombo-Alemana

- Las OTAs y su rol en la actualidad
- Pros y contras de las OTAS
- Instrumentalización (contratos, tarifas, resultados, métricas, transacciones, tipos, etc)
- Ejercicio práctico (caso real propio de cada empresa).

**Perfil del conferencista:** Experto en mercadeo, especialmente en áreas de marketing digital y el sector turismo, con amplia experiencia en docencia y capacitación a empresarios. Conocedor de técnicas y metodologías ágiles de construcción en aula.

## SESIÓN 6: PREPARACIÓN STAND PARA EXPOVIRTUAL 2018

**Descripción** Esta sesión será dedicada al montaje y adecuación del stand para expovirtual 2018, también se darán las orientaciones para usar los diferentes instrumentos y canales de comunicación con los clientes-

### Temas:

- El stand y sus partes
- Instrumentos de comunicación y contacto con el público
- Cierre de ventas y entrega del servicio
- Ejercicio práctico (caso real propio de cada empresa).

**Perfil del conferencista:** Experto en mercadeo, especialmente en áreas de marketing digital. Conocedor del sector turismo, y conocedor de la realidad empresarial (turismo) de la región.

Un Servicio de:



Con el Apoyo de:

