



Marketing y Comercial en Aeropuertos y Compañías Aéreas

Formación online • 50 horas de duración



femxa

CARACTERÍSTICAS

X X X X X X X X X X X

Objetivos principales del curso

- Conocer el significado del Marketing y del Marketing Mix.
- Identificar los principios del Marketing en relación a la gestión de aerolíneas.
- Aprender cómo se encuentra dividido el mercado aéreo.
- Reconocer la utilidad del análisis del entorno PEST y el análisis DAFO.
- Identificar los distintos factores que rodean a las compañías aéreas.
- Conocer el modelo de Porter sobre las cinco fuerzas.
- Identificar las distintas estrategias que realizan las compañías aéreas así como sus errores más comunes.
- Analizar el producto y servicio que engloba el marketing aéreo.
- Identificar la política de precios que llevan las distintas compañías aéreas.
- Conocer como se distribuye un producto a través de distintos canales y sistemas.
- Analizar el concepto de marca y la identidad corporativa reconociendo como se posiciona ésta en la industria aérea.
- Aprender cómo se desarrolla el marketing relacional.
- Identificar los distintos programas de viajeros así como la fidelización de clientes.
- Examinar las diferentes ventas y campañas de publicidad de las compañías aéreas.



Modalidad
**100%
online**



Diploma de
Aprovechamiento



**Apoyo y
asesoramiento**
continuo

X X X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X X



Formación online
(bonificable hasta el 100%)



TEMARIO

x x x x x

¿Qué **aprenderás**
con nosotros?

1

FUNDAMENTOS DEL MARKETING Y CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO AÉREO

- Definición de Marketing.
- El marketing Mix.
- Los principios de marketing en la gestión de aerolíneas.
- El Mercado del transporte aéreo.
 - Caracterización del negocio aéreo.
 - ¿Quién es el cliente?
- Tipos de mercados aéreos
- Segmentación del mercado aéreo

2

ANÁLISIS DEL ENTORNO EN EL NEGOCIO AÉREO.

- Utilidad del análisis del entorno PEST y el análisis DAFO.
 - Amenazas terroristas.
 - Desregulación y política de «Open Skies».
 - Ayudas estatales.
 - Asignación de slots en los aeropuertos.
- Factores Políticos.
- Factores económicos.
- Factores sociales.
 - Edad y estructura familiar.
 - Gustos y modas en la elección de vacaciones.
- Factores tecnológicos.
 - Internet.
 - La competencia del transporte de superficie.
- Factores medioambientales.
 - Cambio climático y calentamiento global.
 - Saturación turística.

3 ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA EL NEGOCIO AÉREO.

- Familias estratégicas.
 - Liderazgo de costes.
 - Estrategias de diferenciación y alianzas.
- Estrategias focalizadas.
 - Estrategias focalizadas en el valor añadido.
 - Estrategias focalizadas en los costes bajos.
- Errores estratégicos más comunes.

4 NEGOCIO AÉREO, PRODUCTO, PRECIO Y CANALES.

- Análisis del producto en el marketing aéreo.
 - El ciclo de vida del producto aéreo.
 - Configuración del producto aéreo: flota, calendarios y horarios.
 - Servicio de atención al cliente en el producto aéreo.
 - Control de calidad.
 - El transporte aéreo de carga como producto.

5 NEGOCIO AÉREO, PRODUCTO, PRECIO Y CANALES.

- Branding.
 - Marca. Conceptos básicos.
 - El éxito de la marca.
 - Posicionando la marca en la industria aérea.
- Marketing relacional e industria aérea.
 - Relaciones con los clientes.
 - Programas de viajeros frecuentes. Fidelización del cliente.
- Ventas, publicidad y políticas promocionales.
 - El presupuesto de ventas.
 - El equipo de ventas.
 - Técnicas de comunicación del marketing.
 - La publicidad para las líneas aéreas y sus funciones.





100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

¿Qué ventajas tiene la formación online?:



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



Videos y herramientas multimedia: Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



Tutorías telefónicas: el tutor estará disponible telefónicamente.

X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X

femxa

Recognised by EFQM
★★★★★ 2021

