

CAPACITACIÓN

ESTRATEGIAS DE VENTAS EN UPSELLING Y CROSS-SELLING EN LA ERA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

OBJETIVO

Fortalecer las estrategias de venta para incrementar el ticket promedio y la fidelización del huésped, mediante la aplicación de técnicas avanzadas de venta sugestiva, el uso práctico de herramientas de Inteligencia Artificial y un enfoque de servicio consciente, integrando la rentabilidad del negocio con la calidez del servicio humano y el aprovechamiento estratégico de la tecnología.



MODALIDAD

Virtual



FECHA

12 al 14 de mayo 2026



HORARIO

9:00 a.m. a 12:00 m.
9 horas

DIRIGIDO A:

Áreas de Mercadeo y Ventas, Comercial, Front Desk, Gerentes, Administradores, Emprendedores y todo aquel que se encuentre interesado en afianzar conocimientos.

CAPACITADOR: RAMIRO PARIAS

Consultor de Negocios en Internet y Especialista en Marketing Digital para el Turismo, con amplia trayectoria en la capacitación de hoteleros y operadores turísticos. Ha diseñado e impartido cursos, talleres y conferencias para las principales asociaciones hoteleras de Colombia, incluyendo Cotelco. Con más de 20 años de experiencia, ha desarrollado estrategias exitosas de marketing para empresas de diferentes sectores incluyendo hoteles y complejos turísticos.

TEMARIO

1. El Arte de la Venta Sugestiva y el Marketing Holístico.
2. Fundamentos de Up-selling vs. Cross-selling.
3. Psicología del Consumidor Hotelero.
4. Transformación Digital e IA Aplicada a los Ingresos Extras.
5. IA Generativa para la Oferta Personalizada.
6. Data-Driven Hospitality
7. Estrategia Comercial, Medición y Cierre de Ventas.
8. Métricas de Éxito (KPIs).

VALOR IVA INCLUIDO

Afiliados: \$100.000 / Suspendido: \$140.000 / No afiliados: \$220.000