



<OPTIMIZA>

Curso de **reactivación** turística
para Agentes de Viajes

tema

01

Bienvenido al curso

*sólo*agentes
academy

WWW.SOLOAGENTESACADEMY.COM





Bienvenido al curso **OPTIMIZA** para Agentes de Viajes.

En primer lugar, quiero darte las gracias por estar aquí.

Va a ser un verdadero placer compartir este tiempo contigo y desde ahora, quiero darte la enhorabuena, por tomar acción e intentar conseguir tu mejor versión como agente de viajes.

Esa es la motivación que nos ha llevado a crear este curso. Acompañarte a través de una formación eminentemente práctica, a sacar el máximo partido a tu trabajo y maximizar las oportunidades de venta en tu Agencia de Viajes.

Porque sabes una cosa, no importa el tiempo que llevemos desarrollando nuestro trabajo como Agentes, no importa si somos de los que empezamos en el sector cuando viajes Meliá era la locomotora del turismo, o cuando Curro se dio su primer chapuzón en el Caribe, o si acabamos de cerrar, hace muy poco, nuestra primera venta.



Créeme cuando te digo, que no importa el vehículo con el que estemos compitiendo, todos sin excepción, necesitamos de vez en cuando, realizar un Stop & Go para ponernos a punto y

buscar y alcanzar nuevas metas. La necesidad principal para todos, ahora y siempre, es vender. Pero os invitamos a invertir un poco de vuestro tiempo, en reenfocar lo

que estamos haciendo y como lo estamos haciendo, para así darnos la oportunidad de poder incrementar notablemente nuestros resultados.

La cuestión más importante que os pedimos analizar en este curso son **LOS PARA QUÉ.**

Para que invertimos nuestro tiempo y nuestras energías en hacer lo que hacemos.

Si nos respondiésemos más veces a esta pregunta, seguro que nos iría mucho mejor a todos. Stephen Covey, decía que lo más valioso en nuestra vida es el tiempo y si lo piensas, muchas veces, a lo que menos atención le prestamos, es en cómo le damos uso y en qué invertimos nuestro tiempo.

De forma muy rápida, nos gustaría contarte un poco de que va el curso OPTIMIZA.

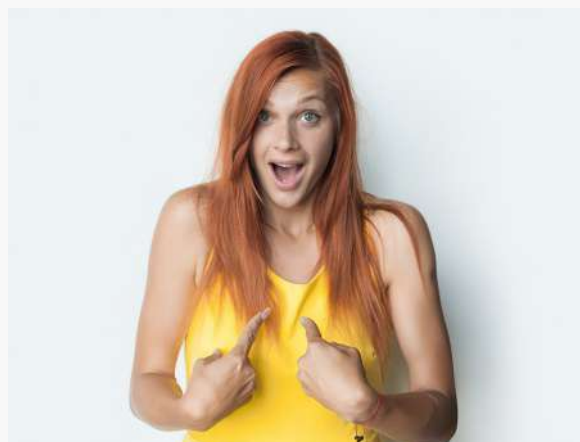
Porque queremos confirmar que vas a invertir tu tiempo, en algo que a priori puede resultar rentable para ti. Este curso, va de conocer y revisar aspectos de nuestra gestión

profesional y personal de una forma práctica y adaptada a la realidad del sector de las agencias de viajes.

Va de intentar conseguir ser un poco más feliz y de sentirnos más realizados con nuestra labor.

La herramienta principal que vas a utilizar en este curso, es a ti mismo.

Es una buena noticia, porque no tienes que invertir tiempo en aprender a como se usa la herramienta, pero también tiene su parte difícil y es el ser capaz de replantearnos algunas o muchas de esas cosas, que llevamos tiempo haciendo y pensar, en qué nos están aportando realmente.



Nada ocurre por arte de magia

y lo que no deberíamos esperar con este curso, es descubrir una fórmula mágica, que además nos sirva para siempre y solucione todos los problemas con los que nos encontremos en el camino. Lo que si puedes esperar, es que te vamos a acompañar

en este camino que esperamos te sirva, para optimizar un poco más tu labor.

Esta formación no tiene fecha de caducidad. Por este motivo te invitamos a que regreses de en cuando, releas y realices algunos de los ejercicios.



Pues vamos con el primer reto.

Si, hasta en este tema de bienvenida, tienes trabajo que hacer.

Tanto si somos los propietarios de nuestra Agencia, como si trabajamos para un tercero, lo que cuenta son los resultados y no el tiempo que empleamos en intentar conseguirlos. Te proponemos antes de seguir, que realices un sencillo (pero no por eso habitual) ejercicio. Está relacionado con la base de este curso y es PARA QUÉ hacemos lo que hacemos.

Te invitamos a que tomes un día habitual en tu agencia y que disecciones aquellas cosas que haces, con el mayor lujo de detalle que puedas.

No sólo aquellas inherentes al trabajo, como atender llamadas o contestar un Whatsapp, incluso a qué hora y donde te tomas el café por la mañana.

Utiliza si quieres como base, la plantilla que encontrarás en el apartado de ejercicios de este tema.

Describe cual es la acción que realizas con el mayor lujo de detalles, el tiempo que empleas durante el día en llevarla a cabo, cual crees que es el motivo o el objetivo por el que la haces y lo más importante, que estás consiguiendo realmente por llevarla a cabo y que podrías cambiar, en esa acción cotidiana que, sin demasiado esfuerzo, mejoraría el resultado del tiempo que estás invirtiendo.

Te ponemos un ejemplo, quizás de los menos relevantes, pero que esperamos sirva para ilustrarte, lo que buscamos con la realización de este ejercicio.



Todos los días a las 09:00, nos tomamos un café antes de abrir la agencia. Empleamos 15 minutos en hacerlo. Durante ese tiempo repasamos nuestras redes sociales y desayunamos en una cafetería, que nos viene de paso para ir a la agencia. A priori no buscamos nada más con esta acción, que tomar fuerzas para empezar el día y además, lo hacemos antes de comenzar nuestra jornada laboral. Pero y si en vez de tomarlo en esa cafetería, lo hacemos en otra próxima, donde sabemos que desayunan bastantes empresarios de nuestra zona.



Y si en vez de dedicar los 15 minutos a ver las redes sociales, nos ponemos como objetivo todos los días, interactuar con uno de esos empresarios.

¡Quizás y digo solo quizás, el incluir el After Work, o mejor dicho el Coffee Work, en nuestro día a día, nos permita iniciar la jornada, con la posibilidad de una venta. Realmente, este cambio de hábito, no tendría por qué suponernos ningún gran esfuerzo. Si deseas utilizarla, tienes una plantilla en el apartado de ejercicios, te recomendamos que utilices una hoja por cada acción, que creas interesante abordar. Recuerda, es el momento de los para qué, para quitar todo lo que sobra y dejar más espacio, a todo lo que es productivo y nos da felicidad.

Tomate tu tiempo, de verdad esto no es una carrera de fondo. Dale una o varias vueltas a los PARA QUÉS de tu actual día a día y nos vemos en el próximo tema.



**CURSO <OPTIMIZA>
PARA AGENTES DE VIAJES**

WWW.SOLOAGENTESACADEMY.COM

***sólo*agentes**
 **academy**