

sóloagentes

Edición. - septiembre - 2022

eMagazine para Agentes de Viajes

Descubre todos los **Temas** que incluye nuestro **Curso «Optimiza»** para Agentes.

Te resumimos el contenido de la **formación** publicada en el último mes.



Entrevistamos a **GRUPO GEA**

Conoce sus últimas novedades, de la mano de Sara Fernández.

Las **NOTICIAS** del sector turístico

Te resumimos los acontecimientos más relevantes del sector, durante septiembre.

RECURSOS para Halloween

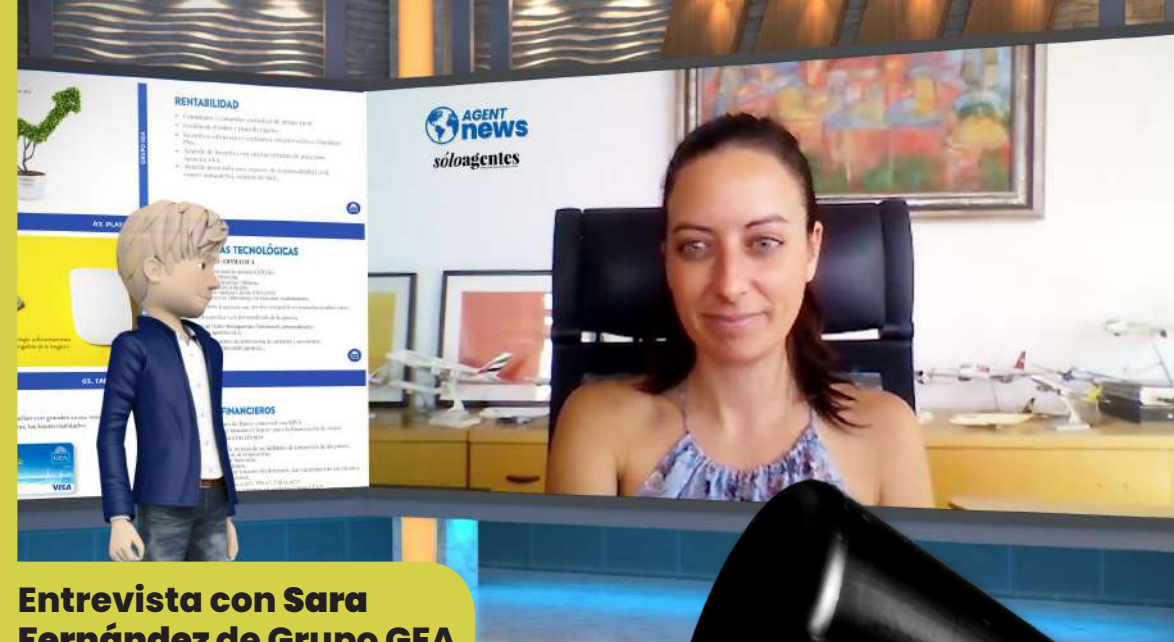
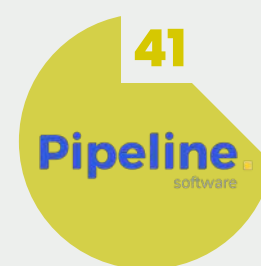
Personaliza y publícalos, para incrementar tus ventas este mes.



YA TIENES TODO EL MATERIAL GRÁFICO PARA HALLOWEEN - PÁG. 16



Visita las páginas de nuestros patrocinadores (las tienes abajo). Gracias a ellos, podemos prepararos este eMagazine mensual.



Entrevista con Sara Fernández de Grupo GEA

PÁG. 04

Te resumimos las noticias más relevantes del sector

PÁG. 09



“Curso de formación gratuito para Agentes de Viajes”

Ahora que parece que hemos dejado atrás lo peor de la Pandemia y que hemos podido reactivar nuestra labor como Agentes de Viajes, toca enfrentarnos a los problemas más propios de nuestra actividad. Porque, aunque sin duda el Covid, eclipse cualquier otra deficiencia o carencia en nuestra labor, estas siguen ahí y ahora más que nunca, toca luchar por convertirlas en ventajas. Nada ha cambiado y todo ha cambiado. Seguimos necesitando el luchar para disponer de un lugar hegemónico en la venta de viajes, pero ahora toca si cabe, el redoblar el esfuerzo por conseguirlo.

Toca formarse, toca actualizarse y toca aportar más valor añadido en la intermediación en la venta de viajes. Si, nuestros pesares no han acabado, con la subida de la persiana. Ahora que hemos sido capaces de resistir, aún sin poder vender nada en absoluto, toca volver a enfrentarnos con la realidad actual de nuestra labor. Por eso, desde sóloagentes, queremos seguir aportando nuestro pequeño granito de arena.

Nada ha cambiado y *todo* ha cambiado.





**Sara
Fernández**

**Directora
General**



*Té contamos las
últimas novedades
acerca de
Grupo GEA,
así como cuáles
son los retos que
se han propuesto
alcanzar
próximamente.*

entrevista a grupo GEA

de profesional a profesional

Sara cuéntenos, cuál es vuestra mayor apuesta para esta nueva temporada.

Se centra en prestar un apoyo humano, a todo el proceso de digitalización.

A inicios del 2021, facilitamos un par de herramientas el cual incluía un CRM, algo que bueno, yo creo que es fundamental para utilizar la gestión y el servicio de cualquier empresa.

Pero bueno, pronto nos dimos cuenta, de que no basta sólo con dar herramientas tecnológicas, sino que nuestras agencias, necesitaban ese apoyo individualizado, durante todo el proceso.

De lo contrario, pues todos sabemos que es difícil adoptar nuevos hábitos y nuevas aplicaciones en nuestra gestión.

Y bueno, eso es lo que hemos tratado de hacer.

De hecho, para nosotros esto es importante, teniendo en cuenta, que una de las prioridades de nuestro equipo humano y de todo el grupo, es precisamente dar un servicio de calidad y un servicio personalizado para cada cliente y para cada tipo de agencia.

Además del CRM, ¿qué otros servicios tecnológicos, ofrece en la actualidad Grupo GEA?

Tenemos también una APP, la cual te permite tener plena comunicación e interacción con el cliente, durante todo el proceso de compra y del viaje.

Y por otro lado, estamos realizando mejoras en nuestra plataforma de ventas B2B y B2C, incluyendo nuevas pestañas de comercialización.

Por otra parte, en nuestro consolidador, seguimos aplicando mejoras de la mano de Tigo y bueno es el proveedor tecnológico desde 2016.

Además, estamos facilitando la ubicación de todas nuestras

herramientas, en un único entorno digital, un ejemplo de ello es el caso de Viewtravel, que es una aplicación, que ofrecemos desde hace 6 años, pero que ahora se integra también, en el CRM.

Esto permite a la agencia, el poder añadir un vídeo de forma automática, en la propuesta de viajes para sus clientes.

Después de las vicisitudes por las que todos hemos pasado últimamente, Sara ¿en qué momento se encuentra el Grupo GEA?

Estamos en un momento de optimización de los servicios, mejorando la comunicación y bueno tratando de aumentar la rentabilidad de nuestros clientes.

Por otra parte, estamos atentos a la situación económica actual y al cómo puede afectar a nuestro sector y a nuestras agencias.

En lo particular, decir que como directora del grupo y como profesional del sector, estoy contenta de ver como muchas agencias, siguen confiando en nuestra gestión, tanto las que nos acompañan desde hace años, como las que deciden probar nuestros servicios.

Esto es algo que observamos en nuestras encuestas y en las altas producidas, de hecho sólo hay que atender a los últimos datos de GEA, ya que desde el 1 de junio, se han incorporado 15 de viajes a nuestro grupo.

Así que bueno, respondiendo a tu pregunta, podemos decir, que Grupo GEA se encuentra en un buen momento y trabajando muy duro, para proteger a todos los componentes de nuestro grupo.

Sara, muchísimas gracias por acercarte un día más, a nuestro eMagazine.



¿QUIERES OFRECER FINANCIACIÓN EXCLUSIVA A TUS CLIENTES?



**Ofrecer a tus clientes financiación
a medida y en condiciones ventajosas
supone un plus de servicio**

**ACUERDO EXCLUSIVO CON BBVA
PARA AGENCIAS DE GRUPO GEA**

Financiación a 3, 6, 9, 10 y 12 meses

BBVA
Consumer Finance

**¡Ven ya a Grupo GEA y
disfruta de estas ventajas!**





¿Sabías qué... records del mundo

Estos son algunos de los récords más relevantes,
que todo viajero debería conocer.



El país con más fronteras del mundo.

El país con más fronteras del mundo es China, que tiene como vecinos a 14 países.



El pueblo con el nombre más corto del mundo.

El pueblo con el nombre más corto del mundo se llama "A" y está situado en las islas Lofoten (Noruega).



El país más joven del mundo.

El país más joven del mundo es la República de Barbados, que apenas lleva un año separada definitivamente de Reino Unido.



La temperatura más alta registrada en la tierra.

La temperatura más alta registrada en la tierra hasta hoy, ha sido de 56,7° C y se registró en el Valle de la Muerte (EEUU).



La calle más estrecha del mundo.

La calle más estrecha del mundo es Vinarna Certovka, en Praga. Mide solo 50 cms de ancho y dispone de semáforo para transitarla.



La calle más larga del mundo.

La Calle más larga del mundo es Yonge Street, en Toronto (Canadá) y mide 56 kilómetros de largo.



¿Todas las banderas son rectangulares?

Solo hay en el mundo 3 países en los que su bandera no es rectangular: Suiza, el Vaticano y Nepal.



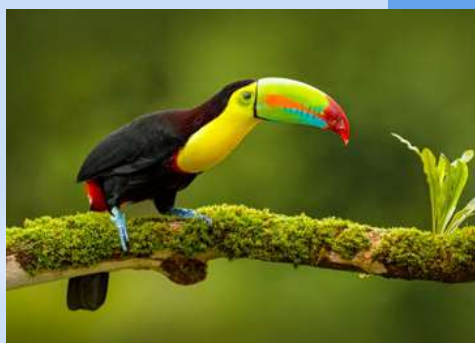
El Hotel con más habitaciones.

El hotel con más habitaciones del mundo, es el First World Hotel & Plaza en Malasia, que cuenta con 7.351 habitaciones.

Travelplan COSTA RICA

Paraíso Natural

Os presentamos la más completa programación del destino, disponemos de circuitos de 9 días de viaje con posibilidad de extensiones a **Playa de Guanacaste** y **Manuel Antonio** con programas de **12 y 13 días de viaje**.



**VUELOS DIRECTOS
DESDE MADRID CON** **iberojet**

travelplan.es



Consulta todas
las posibilidades
del destino

sóloagentes

Actualidad para Agentes de Viajes

Edición Septiembre 2022

CEAV celebrará su décimo aniversario con un gran evento en Madrid

El 24 de Noviembre en el Hotel Intercontinental.

La Confederación Española de Agencias de Viajes (CEAV) celebra su primera década de vida. Hace diez años se produjo la reestructuración de las asociaciones del sector gracias a la labor realizada por su entonces presidente, Rafael Gallego. En abril de 2012, lo que entonces era la Confederación Española de Agencias de Viajes y Turoperadores (CEAVyT) cambió su denominación por CEAV. Su asamblea general dio así un paso adelante en su proyecto de unidad sectorial, aprobando además cambios estructurales a nivel de representatividad y una renovación de imagen, entre otras medidas. Desde entonces, CEAV ha desarrollado una intensa labor en diversos ámbitos de la mano

de sus asociaciones miembros, consolidándose como la organización de referencia del sector. Por este motivo, el 24 de noviembre celebrará su aniversario en Madrid (Hotel Intercontinental) con una cena a la que asistirán figuras representativas, tanto del ámbito público como del privado, además de todas las asociaciones y partners que, día a día, trabajan con la confederación. Carlos Garrido, presidente de CEAV, hace referencia al "intenso trabajo de representación, esfuerzo y coordinación que se ha llevado a cabo con el objetivo de asegurar que los intereses y las necesidades de las agencias de viajes son debidamente defendidas en todos los ámbitos".



Iryo se estrenará el 25 de noviembre con una ruta entre Madrid y Barcelona

La compañía ferroviaria apuesta por una política comercial basada en la total flexibilidad de sus tarifas.

El primer operador privado de alta velocidad de España, Iryo, estrenará sus servicios el próximo día 25 de noviembre con una ruta entre Madrid, Zaragoza y Barcelona, completando así el proceso de liberalización del transporte ferroviario en España. Se lanza al mercado con una propuesta de tarifas flexibles para disfrutar de las cuatro clases que incorporan sus trenes. Tras su estreno a finales de noviembre, la compañía ferroviaria participada por Air Nostrum y Trenitalia -que

integran el consorcio ILSA-, abrirá una ruta entre Madrid, Cuenca y Valencia el 16 de diciembre. La red irá creciendo de manera progresiva en 2023 con la apertura de rutas a Córdoba, Sevilla y Málaga desde marzo, y a Alicante a partir de junio. Según han explicado este jueves Simone Gorini, CEO de Iryo, y el director general, Víctor Bañares, que han presentado la compañía a los profesionales del sector en un evento celebrado en la estación de Atocha, en Madrid.

Los trenes serán de última generación y contarán con cuatro clases: Infinita, con el máximo nivel de confort, e Inicial, para las opciones más económicas, y otras dos pensadas para los viajeros corporativos. Singular y Singular Café by Only You -ésta dispone incluso de zona de trabajo en equipo o individual.

Mapa Tours lanza su programación para el puente de diciembre

Este año, la programación especial de viajes combina propuestas de viajes de cuatro, cinco y hasta ocho días de duración, con programas "al completo", que son los más demandados para estas fechas.

La diversidad de destinos que propone Mapa Tours para el próximo puente de diciembre es extensa, pudiendo descubrir o redescubrir, desde solo 539 euros, ciudades como Ámsterdam, Bruselas, París, Londres, Roma,

Venecia, Milán, Florencia, Nápoles, Praga, Viena, Budapest, Oporto, Lisboa, Estambul, Marrakech o Múnich.

Entre sus circuitos de siete/ocho días, aquellos que puedan disfrutar de la semana completa de vacaciones encontrarán diferentes opciones para visitar Italia, País Bajos, Bretaña y Normandía; la región de Alsacia, las capitales centro europeas, Turquía, Egipto y Jordania. Además, dispone de un programa muy especial

para descubrir los populares mercadillos de navidad en diferentes ciudades y regiones de Europa como Múnich, Viena, Rothenbourg, Heidelberg, Praga o la región austriaca del Tirol. Para viajar a todos estos destinos, operará salidas en vuelos regulares y especiales desde más de 10 ciudades españolas: Barcelona, Bilbao, Logroño, Madrid, Málaga, Pamplona, Sevilla, Valencia, Valladolid, Vitoria-Gasteiz y Zaragoza.

Politours amplia su red comercial en España.

El turoperador Politours ha firmado un acuerdo con la empresa Perfect Travel Services para dotarse de una red comercial que le permita dar a conocer su programación entre las más de 8.000 agencias de viaje repartidas por todo el territorio peninsular.

Para ello, el outsourcing comercial, ha perfilado un equipo compuesto por una fuerza de ventas consolidada y reconocida por todas las agencias de viaje en las que ofrecen cobertura comercial. El equipo, encabezado por el empresario Santiago Prims, que cuenta con una amplia experiencia en el sector turístico, estará formado por una red de siete comerciales externos, que representarán los intereses comerciales de Politours y darán a conocer su programación.

La red comercial está formada por Daniel Pérez, Founder y National Sales Manager que cubrirá las zonas de Andalucía, Extremadura y Canarias; Laura Costa (Galicia, Asturias, León y Zamora); Raquel Carrillo (Cataluña y Baleares); Francisco Díaz (Madrid, Castilla León y Castilla-La Mancha); Luis Maestre (Alicante, Murcia, Levante, Albacete, Ciudad Real y Cuenca); Silvia Noblejas (País Vasco, Navarra, Cantabria y Aragón) y Virginia Pérez (Andalucía Oriental: Málaga, Granada, Jaén y Almería). Politours ha decidido llegar a este acuerdo para centrarse en el auténtico core del negocio: la composición de una oferta turística atractiva y de gran calidad, lo que le permitirá mantener la estructura empresarial y optimizar los recursos. La mayorista está trabajando en el Catálogo de Venta Anticipada 2023, una guía de referencia en todas las agencias de viaje "con la que queremos animar las ventas anticipadas y poner en valor nuestros viajes alrededor del mundo", afirma Carlos Ruiz, director general de Politours.



Airmet inaugura «Emoxion Tour 2022» en Santiago de Compostela el próximo 8 de octubre.

El próximo 8 de octubre Airmet inaugura esta presentación itinerante en Santiago de Compostela en el Hotel Meliá Santiago Palace, donde tendrá lugar la jornada formativa a partir de las 9.30 horas.



La nueva etapa de Airmet emprendida este año con el lanzamiento de una nueva propuesta de valor basada en acercamiento a las agencias independientes y apuesta inequívoca por el servicio, cerrará este año con Airmet Emoxion Tour '22. Airmet ha dado muestras claras de estar comprometida con el desarrollo de las agencias de viaje independientes y, por esa razón, lanza este roadshow ofreciendo contenidos del máximo interés para las agencias de viaje. Los roadshows estarán cargados de novedades y contenido de valor que los convierten en acciones únicas en su sector. Cada roadshow tendrá dos partes diferenciadas, una primera en la que

participarán cinco Parnerts Diamond que, en formato entrevista, presentarán novedades y tendencias de la industria, así como qué valor diferencial ofrecen sus empresas a las agencias de viaje. Además, en la segunda se impartirá una masterclass adaptada a las agencias de viaje en la que se formará en técnicas de comunicación para salir con éxito de las más comunes situaciones que se le presentan a los agentes de viaje en el día a día con sus clientes. Los eventos serán conducidos por el Sr. Corrales, experto en comunicación y ventas, y a todas las agencias asistentes se le hará entrega de un diploma acreditativo de su asistencia al curso.

Air France KLM nombra un nuevo director comercial

Max Ligthart

Es el nuevo director de Air France KLM para España y Portugal y sustituye a Wouter Alders, quien ha asumido el cargo de director general del grupo para México.

Viajes 2000 se transforma en Opteam

Ávoris cambia el nombre a la emblemática agencia de viajes y eventos de empresa.

En su nueva etapa como Opteam, pasa a convertirse en una agencia especializada en viajes y eventos de empresa a medida. El objetivo, según Ávoris, es convertirla "en la agencia de referencia del sector del business travel en calidad de innovación, valor humano y personalización". "Contigo de principio a fin es nuestro nuevo lema porque existimos para acompañar a nuestros clientes en cada etapa de su viaje y evento", explica Carmen González Aznar, managing director de la agencia. Durante los últimos años, Viajes 2000 se ha distinguido por su compromiso social. Cuenta con un Centro Especial de Empleo que permite a sus clientes cumplir con las medidas alternativas de la Ley General de Discapacidad.

7 OPTTEAM Contigo de principio a fin



Fitur 2023 reunirá, por primera vez, al sector asociativo internacional y nacional, en su sección Fitur MICE

La sección, que en esta edición se reinventa, contará con cerca de un centenar de participantes, y se llevarán a cabo cerca de 2.900 citas.

FITUR MICE, la sección de la Feria Internacional de Turismo, FITUR, dedicada al turismo de reuniones, incentivos, congresos y eventos emplaza a los profesionales de este ámbito en una nueva convocatoria que se reinventa para abrirse por primera vez al sector asociativo internacional y nacional. De esta manera, FITUR que organizada por IFEMA MADRID celebrará su próxima edición entre los días del 18 al 22 de enero en el Recinto Ferial, ofrece entre sus diferentes contenidos, un punto estratégico y cualificado para el encuentro entre la oferta y la demanda especializadas en este segmento clave para la dinamización de la industria turística en el ámbito global. La sección FITUR MICE, que incorpora como colaborador a Kenes Group, organizadores de eventos a nivel mundial con más de 55 años de experiencia, junto el habitual apoyo de la

red de Delegaciones de IFEMA MADRID en el mundo, ofrecerá un espacio propio durante las dos jornadas previas a FITUR 2023 (días 16 y 17 de enero), para la celebración de estas reuniones en un ambiente exclusivamente profesional orientado a establecer contactos eficientes y generar negocio. El programa de reuniones, de plazas limitadas, ofrece a los expositores participantes una agenda de citas preestablecidas con directivos de empresas, rigurosamente seleccionados en base a criterios que valorarán el alto potencial de negocio y decisión de compra. Diferentes organizaciones científico-médicas tomarán parte en el encuentro brindando la posibilidad de colaborar en sus eventos de diferente tamaño. FITUR MICE se completará con un programa de networking integrado por la celebración de diferentes actos sociales.

Nace «Experiencia Cliente CATAI», un canal de escucha con las agencias.

Catai pone en marcha una iniciativa pionera y única en la turoperación, con el objetivo de establecer un canal de escucha proactiva con todas las agencias colaboradoras.



Experiencia Cliente CATAI, está enfocada en conocer el grado de satisfacción del servicio Catai con una visión 360º, analizando todos los puntos de contacto con la agencia, desde el momento de la solicitud de un presupuesto, hasta el regreso del viaje contratado. Con la intención de establecer un canal de escucha proactiva con todas sus agencias colaboradoras, Catai ha puesto en marcha su Departamento de Experiencia Cliente. “Experiencia Cliente CATAI” responde a una filosofía de empresa de mejora continua y calidad 100 %. A través de un equipo integrado en el Departamento Comercial y liderado por Mar Girón, realiza un seguimiento pormenorizado de las reservas con el objetivo de conocer la valoración sobre todo el proceso de venta, desde el momento de la solicitud del presupuesto, hasta el regreso del viaje contratado por el cliente, pasando por el proceso de la reserva, el grado de satisfacción del cliente con los servicios

prestados, el de la propia agencia y el cumplimiento de las expectativas e incidencias, caso de haberse producido alguna. El conocimiento adquirido da paso a un plan integral de acciones en la que se involucra el resto del equipo de Catai, con el objetivo de incrementar la satisfacción del cliente y de la agencia colaboradora. Desde el momento de su lanzamiento en mayo de 2022 y hasta el día de hoy, Experiencia Cliente CATAI ha interactuado con más de 500 agencias y reportando los siguientes resultados: Satisfacción general con nuestros servicios – 4,7 sobre 5 Valoración de los procesos de reserva – 4,6 sobre 5 Valoración de los servicios en viaje – 4,8 sobre 5 Esta iniciativa ha tenido una excelente acogida entre los agentes de viajes que han participado con sus opiniones. Raúl Serrano, director general de Catai, valora Experiencia Cliente como “la mejor forma de conocer de primera mano la opinión de nuestros colaboradores

permitiéndonos establecer áreas de mejora continua de todos los procesos internos e involucra a todo el equipo de Catai con un plan de actuación para las áreas de mejoras detectadas. En la actualidad, CATAI es la única mayorista que realiza una acción de este tipo con las agencias de viajes que han acogido la puesta en marcha de Experiencia Cliente con gran satisfacción. Agradecemos enormemente la buena disposición, la sinceridad de las respuestas obtenidas y también las felicitaciones que son transmitidas al equipo involucrado en cada reserva”. Catai, turoperador perteneciente a Ávoris Corporación Empresarial y líder en grandes viajes con 40 años de experiencia, complementa con la creación del Departamento de Experiencia de Cliente un año en las que se han puesto en marcha numerosas iniciativas orientadas a los agentes de viajes y a mantener la excelencia de sus servicios.

Nego impartirá formación sobre marketing digital a sus asesores de viajes

El Grupo Nego inició el pasado lunes 12 de septiembre una gira de formación presencial en 7 ciudades, donde impartirá para todas sus asesorías de viajes una masterclass sobre marketing digital orientado la distribución de viajes.

Para Santos García, director general de Nego, “el conocimiento es uno de los pilares sobre los que se asienta el asesor de viajes contemporáneo y cada vez tiene más relevancia en su propuesta de valor. Por eso somos un grupo que tiene una extensa programación de actividades formativas durante todo el año.”

Nego estará en Santiago, Madrid, Málaga, Barcelona, Murcia, Valencia y Alicante, dando cobertura regional a toda su red. La masterclass, con duración de 4 horas, la impartirán Emilio Gómez y Raúl Huertas, responsables de la agencia Briefing Jane, especializada en desarrollos, contenidos y marketing digital.

“Las agencias de viajes independientes tienen una gran oportunidad en el mundo online, si se realiza una estrategia adecuada. Cada vez son más las agencias del grupo que materializan reservas captadas digitalmente, sobre todo del segmento de grandes viajes”, indica Santos García.

En la gira colabora la mayorista Catai, proveedor preferencial de Nego para todo su producto en Larga Distancia, la cual presentará todas sus novedades para la temporada de otoño/invierno.



La Federación Madrileña de Agencias de Viajes hace su presentación oficial.

La Unión Madrileña de Agencias de Viajes (UMAV) y la Asociación Empresarial Madrileña de Agencias de Viaje (AEMAV) presentan públicamente la Federación Madrileña de Agencias de Viajes (FEMAV), la entidad surgida de la fusión de ambas y cuyo objeto principal es la defensa de los intereses de las agencias de viajes a nivel tanto municipal como regional.

“La constitución de la Federación Madrileña de Agencias de Viajes responde a una reivindicación histórica del sector, que es contar con un único representante institucional en la Comunidad, que a la vez proyecte unidad de criterio e intereses y permita fortalecer el protagonismo de los profesionales de las agencias frente a los diversos colectivos con los que ha de interactuar en su día a día, principalmente ante las Administraciones”, destaca en un comunicado. José Luis Méndez Álvarez y César Gutiérrez Calvo, presidentes de UNAV y Fetave, respectivamente, serán los máximos representantes de la nueva entidad. Ambos han destacado que “el inicio de un nuevo proyecto como el que ahora comenzamos tiene energía sobrada, que en los tiempos que corren siempre es bienvenida”. Con anterioridad al evento, se ha celebrado la primera asamblea constitutiva, donde se han aprobado los estatutos de la nueva federación y sus órganos de gobierno. Asimismo, se ha firmado un convenio de colaboración con la Comunidad de Madrid para desplegar diversas actuaciones de promoción, formación, desarrollo tecnológico etc., incorporando la puesta en marcha del Observatorio Turístico de Agencias.



También se ha culminado la adaptación en la normativa de la región sobre la eliminación de la responsabilidad solidaria del minorista. Este es un asunto que se viene tratando con la Dirección General de Turismo desde su aprobación por las Cortes Generales.

La nueva entidad agrupa a la práctica totalidad de las agencias de viajes asociadas de la capital, lo que supone que gestionan cada año más de 7 millones de viajes, tanto de turismo emisor como receptivo.

Nombramientos y novedades en el sector turístico Español



Luigi Stefanelli

amplía sus responsabilidades en Costa Cruceros. Además de mantener su cargo como director general de la compañía para España y Portugal, ahora estará al frente del mercado francés, liderando así el segundo y tercer mercado en importancia después de Italia.



Elena Valcarce

Elena Díez Valcarce, profesional histórica del sector, ha estrenado septiembre con nuevo puesto, al ser nombrada nueva directora de Ventas globales de Hyatt para el mercado ibérico. Los últimos seis años ha estado al frente de la Dirección comercial de AMResorts.



Malin Nilsson

ha sido nombrada directora de PortAventura Business & Events. Con este nombramiento, PortAventura Business & Events, que recientemente ha sido reconocido con uno de los M&IT Awards en Londres, impulsa aún más su proyección internacional.

Meliá PRO Business Traveller es el nuevo programa de su plataforma B2B



Meliá impulsa la vuelta del viajero de negocios

Nuevos beneficios disponibles para este segmento de demanda en más de 70 hoteles de la cadena.

Los viajes corporativos aceleran su recuperación tras un verano récord para el turismo vacacional y, con ello, Meliá Pro, la plataforma B2B de Meliá Hotels International, comienza el nuevo curso con el lanzamiento de **Meliá Pro Business Traveller: Benefits & Rewards**, un programa especialmente diseñado para los viajeros de negocios que se adapta a sus necesidades y les ofrece una experiencia mejorada en los hoteles de la compañía.

Beneficios

Además de las tarifas exclusivas ofrecidas a los usuarios de Meliá Pro, el nuevo incluye 10 nuevos beneficios a lo largo de todo el customer journey: servicios de reservas especializado en B2B; check in on line; prioridad de entrada, acceso a área de trabajo y Wi Fi premium; botella de agua en cortesía; plancha vertical disponible en la habitación bajo petición; servicio de habitaciones y restaurantes con descuento; estación de café

y té para salidas tempranas; desayuno take away, listo para la hora de salida del viajero, para tarifas con desayuno incluido; check out express, y cada viaje cuenta (conseguir puntos MeliáRewards con los viajes profesionales y utilizarlos para vacaciones).

El programa Business Traveller: Benefits & Rewards y sus nuevas ventajas están ya disponibles para los usuarios corporativos de Meliá Pro en 76 hoteles de 45 ciudades de todo el mundo, incluyendo algunos destinos populares como París, Madrid, Berlín, Shanghai o Nueva York.

Además, la plataforma B2B de Meliá Hotels International **ofrece a este segmento tarifas exclusivas y hasta un 20% de descuento** adicional para sus viajes de ocio con el código de empresa.

Según Francisca Mérida, directora sénior de Corporate Sales Strategy, "en el último trimestre del año veremos el despegue definitivo de los

viajes corporativos, que vuelven a demostrar su fortaleza y se consolidan como un componente indispensable para el desarrollo de los negocios. En este momento crucial de recuperación, nuestro objetivo es potenciar la experiencia de este perfil de cliente con un programa que se adapta a su ritmo de viajes y necesidades. Además, queremos evidenciar que "cada viaje cuenta: cuenta para ellos en la relación con sus clientes, cuenta para cumplir sus objetivos y cuenta para obtener puntos MeliáRewards que podrán utilizar para sus vacaciones".

Las empresas que no dispongan de un código corporativo pueden solicitarlo a través de meliapro.com y las reservas se pueden realizar a través de los canales directos de Meliá (meliá.com, app o Customer Service & Contact Center) o utilizando su agencia de viajes habitual.

Más información en Meliá Hotels Internacional.

VILLA Le BLANC
— A GRAN MELIÁ HOTEL —
MENORCA

ELEVA LA EXPERIENCIA

de tus clientes durante su estancia



MELIÁ *pro*
TRAVEL AGENTS

Reserva 5 noches
y paga **4**

COMO AGENTE GANA **COMISIÓN EXTRA** POR TIEMPO LIMITADO

Reserva a través de **meliapro.com** o contact center



Recursos gráficos para agencias de viajes

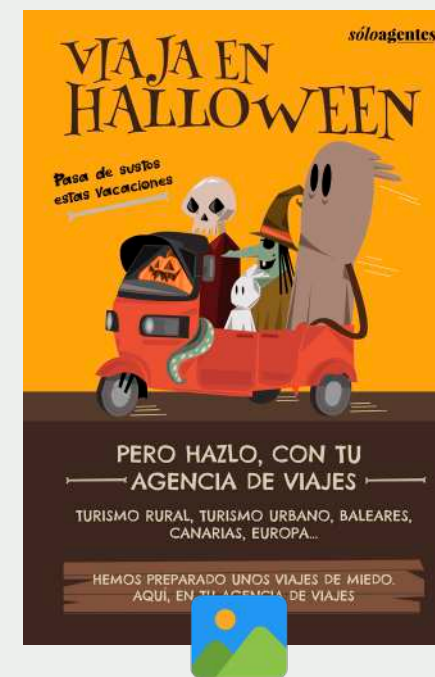
HALLOWEEN 2022

Personaliza este material con el logo de tu agencia y compártelo para incrementar tu venta de viajes.

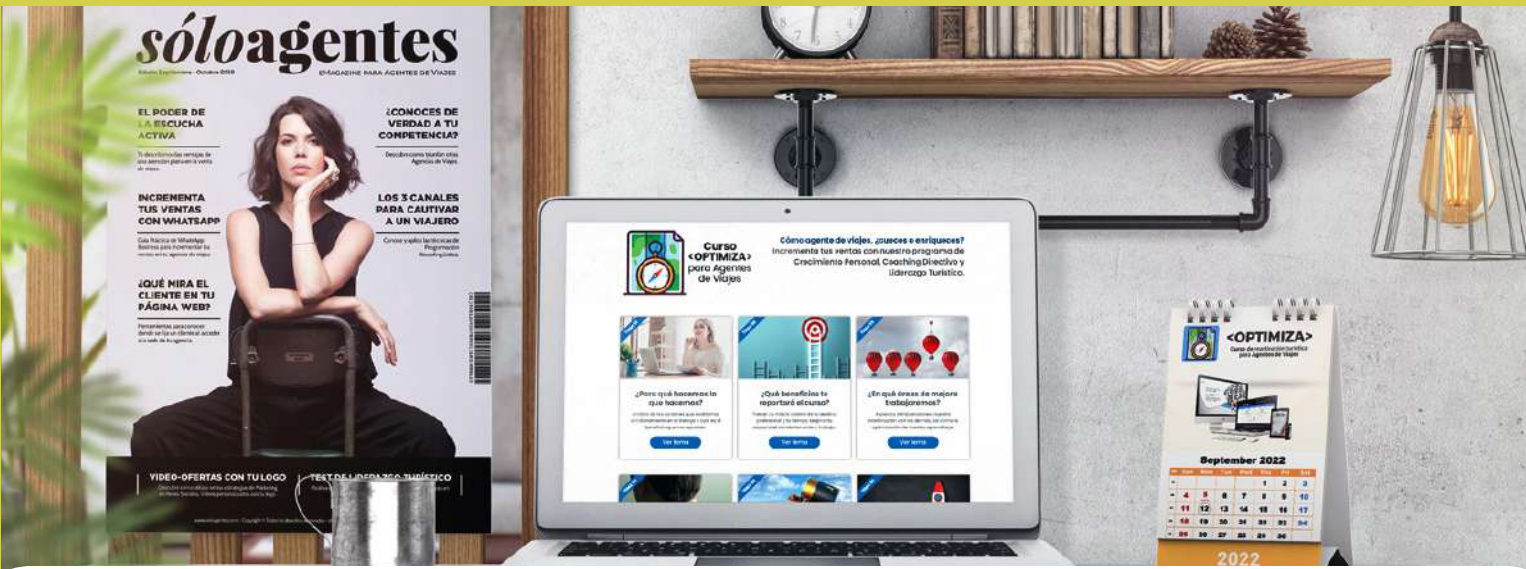
Pulsa sobre ellos para descargar tanto los formatos en fotografía, como los formatos en vídeo para redes sociales y tu página web.

Hoy os traemos una entrega de material gráfico que podéis utilizar para potenciar la venta de viajes durante estas próximas semanas.

Como siempre el material que os ofrecemos podéis personalizarlo con vuestro logo y utilizarlo tanto para acciones promocionales online, como en vuestra propia agencia física. Esperamos que os sean de utilidad.



Utiliza nuestra guía práctica para personalizar fotografías y vídeos con tu logo. **Pulsa Aquí**



Curso gratuito online para Agentes de Viajes



Curso «OPTIMIZA» para Agentes de Viajes

como agente ¿cuelces o enriqueces?

La formación continua no es optativa, máxime en una industria como el sector turístico. Por este motivo desde sóloagentes, hemos creado el curso «Optimiza» para Agentes de Viajes. Una formación que complementa muchas otras, que puedes estar llevando a cabo o te están aportando nuestros colaboradores, a través de webinars, famtryps o encuentros. Las áreas que abarcan este curso son:

Desarrollo Personal: Técnicas y herramientas útiles, que te permitirán mejorar tus aptitudes físicas y mentales, para afrontar tu trabajo en las mejores condiciones.

Coaching Ejecutivo: Prácticas de coaching, que elevarán tu autoconocimiento y te aportarán las herramientas necesarias, para que tu destino profesional dependa más de ti.

Neuroventas: Aprenderás cómo a través de la ciencia, puedes sacar mucho más partido a tu mente y alcanzar cualquier objetivo que te propongas.

Técnicas de comunicación: Aprovecharás los avances que ofrece la Programación Neurolingüística (PNL), para elevar tu servicio y conseguir vender y fidelizar más a los clientes de tu agencia.

Estrategia Turística: Crearás un plan estratégico imbatible para tu agencia de viajes, con las herramientas que

encontrarás en este curso.

Métodos de negociación: Adquirirás una mentalidad y técnica de negociación ganadora, aplicando las tácticas más reconocidas mundialmente.

Equipos de Alto Rendimiento: Conseguirás crear un equipo de alto rendimiento en tu agencia de viajes y optimiza el recurso más valioso que tiene tu negocio.

Acelera tu Aprendizaje: Conocerás cómo multiplicar hasta x 3 veces tu capacidad de aprendizaje, sea cual sea la materia en la que precises formarte.

Accede ahora al curso completo, pulsando [aquí](#) o sigue los temas que publicamos semanalmente.

Vídeos formativos exclusivos para Agentes.

24 vídeos con contenido práctico y 100% enfocado a la gestión de servicios en una agencia de viajes.



Folleto y ejercicios prácticos para cada lección

Ejercicios prácticos para cada lección, que te permitirán aterrizar en tu agencia, todo lo visto en el curso.



Podcast y vídeo podcast por lección.

Para que sigas la formación a tu ritmo y desde cualquier lugar. Ahora también estamos en Spotify.



Temario del curso «Optimiza»

TEMA 01

¿Para qué hacemos lo que hacemos?

Análisis de las acciones que realizamos cotidianamente en el trabajo y cuál es el beneficio que nos reportan.

TEMA 02

¿Qué beneficios te reportará el curso?

Tomar un mayor control de tu destino profesional y tu tiempo. Mejorar tu capacidad de interlocución y trabajo.

TEMA 03

¿En qué áreas de mejora trabajaremos?

Aspectos intrapersonales, nuestra interlocución con los demás, así como la optimización de nuestro aprendizaje.

TEMA 04

Nuestras fuentes de energía personal

Aprende a identificar y cuidar tus 4 fuentes de energía personal: física, emocional, mental y espiritual.

TEMA 05

Test para conocer tus niveles de energía

Conoce cómo calcular tus porcentajes de energía personal actual y analiza cómo afectan a tus resultados.

TEMA 06

Así puedes incrementar tus niveles de energía

Recomendaciones prácticas para incrementar tu energía física, emocional, mental y espiritual.

TEMA 07

La proactividad y el éxito profesional

Auto test para conocer tu grado de proactividad y cómo incrementarlo, para elevar tu éxito en las ventas.

TEMA 08

Identifica tus valores personales

Cómo alinear y cuidar tu vida personal, familiar y profesional, sin renunciar a ninguna de ellas.

TEMA 09

Tu círculo de influencia y cómo ampliarlo

Ejercicios para dedicar tus energías y tiempo, a aquellas cuestiones que son para ti, más productivas.

TEMA 10

La importancia de poner el foco en lo importante

Técnicas para conseguir centrarte siempre, en aquello que te acerca más a tus objetivos.

TEMA 11

Hackea tu mente a través de la ciencia

Lo que te contamos no son suposiciones o percepciones, simplemente es ciencia y tienes que aprovecharlo.

TEMA 12

Cómo crear recuerdos del futuro

Aprende a utilizar esta técnica de programación neurolingüística y consigue alcanzar tus metas.

Temario del curso «Optimiza»



¿Qué es practicar la escucha activa?

Descubre cómo practicarla y evitar así el perder, más del 90% de las potenciales ventas en tu agencia de viajes.



Análisis y niveles de escucha

Descripción de los 5 niveles de escucha, sus características y las consecuencias de su uso, así como ejercicios prácticos.



Auto test para mejorar tu escucha

Ejercicios para conocer aspectos relevantes de tu grado de escucha y cómo incide esto en tus ventas.



Consigue poner siempre primero lo primero

En este tema te damos algunas herramientas, que te permitirán emplear tu tiempo de forma más eficaz.



La estrategia Win - Win o Ganar - Ganar

Reduce el número de clientes que atiendes y se van sin comprar, poniendo en práctica esta estrategia.



El método Harvard de negociación

Emplea en tu agencia de viajes, el método de negociación más extendido, en el mundo de las negociaciones.



Las 5 fuerzas que controlan tu agencia

Consigue para tu agencia de viajes, la estrategia más potente del sector, aplicando estas acciones.



Crea un equipo de alto rendimiento

El mayor activo de tu agencia de viajes, sin duda son las personas. Aquí te damos las claves para conseguirlo.



Análisis del estado actual de tu agencia

En este tema, realizaremos un análisis de la percepción del equipo que conformamos e integramos.



Modelos y test de aprendizaje

Descubre cómo optimizar al máximo el tiempo y recursos que empleas en tu aprendizaje.



Planificación de objetivos S.M.A.R.T.

La planificación de objetivos, es quizás la parte más relevante de toda nuestra gestión profesional.



Trabajo final del curso «OPTIMIZA»

Te damos las claves para sacar el máximo partido a toda la formación e implementarla en tu agencia.

sóloagentes

EMAGAZINE PARA AGENTES DE VIAJES

Las mejores alternativas para
transformar digitalmente
tu agencia de viajes



Descúbrelo a partir del 3 de Octubre en soloagentes.com

Impulsa tu agencia con
las subvenciones para
la digitalización.

 **KIT**
DIGITAL

**No encuentres clientes
para tus productos,
encuentra productos
para tus clientes.**



sóloagentes



<OPTIMIZA>

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

tema
01

**Bienvenido
al curso**

sóloagentes
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.



<OPTIMIZA>

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

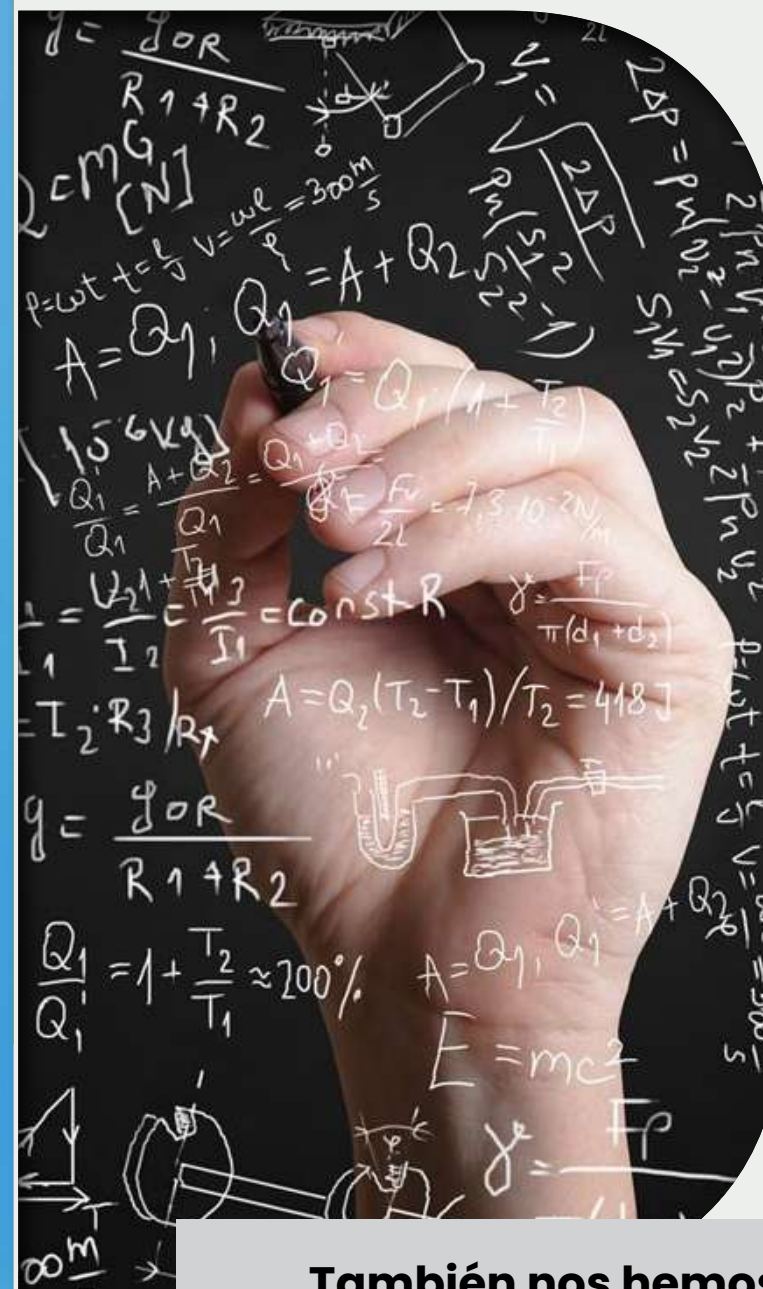
tema
02

Objetivos del Curso

sóloagentes
academy

WWW.SOLOAGENTESACADEMY.COM

Objetivos del Curso



**También nos hemos
marcado como
objetivo, el mejorar
nuestra capacidad de
interlocución.**

Hola de nuevo, mientras estabais trabajando en vuestros PARA QUEs, nosotros no nos hemos quedado cruzados de brazos. También, antes de seguir con el contenido del curso, hemos realizado el mismo ejercicio y revisado y pulido, cada apartado y cada PARA QUE que hemos incluido en el curso. En definitiva, hemos planteado cuales son los objetivos, que nos hemos marcado conseguir, al proponeros realizar esta formación: Estás preparado, pues te lo contamos: El primer objetivo que nos hemos propuesto, es colaborar en que consigas, un mayor

control de tu destino profesional. ¿Y cómo pretendemos conseguir eso?, Pues partiendo de la base, de que únicamente podemos actuar, sobre aquello en lo que podemos incidir y por este motivo, trabajaremos para ampliar al máximo, nuestra área de influencia. Otro de los objetivos que nos proponemos con este curso, es el conseguir gestionar de una forma más eficiente nuestro tiempo. Si hay algo valioso y a la vez finito, es nuestro tiempo y por este motivo, el mejorar el uso que hacemos de él, marcará sin duda nuestros éxitos.

Vender servicios, como es la venta de viajes, depende en gran medida de nuestra capacidad de comunicar y sobre todo, de comprender al cliente. Y por eso durante el curso, vamos a trabajar en nuestra capacidad de transmitir, pero sobre todo, en nuestra capacidad de escuchar de una forma plena.

El siguiente objetivo del curso, será el mejorar nuestra capacidad de trabajo en equipo.



Por eso, otro de los objetivos del curso es el mejorar nuestra capacidad de aprendizaje y cómo obtener resultados de una forma más rápida.

Dedicaremos la parte final de esta formación, a trabajar en la forma más eficiente de marcar nuestras metas y como tener mayores probabilidades de conseguirlas.

Para finalizar este tema, os invitamos a responder a la siguiente cuestión:

¿Cuáles son los objetivos que te gustaría conseguir con la realización de este curso?

No te preocupes por el orden, sencillamente escribe y plasma en un papel todo aquello que te gustaría conseguir con esta formación.

Quizás muchas de las cosas que planteéis finalmente no las hayamos podido recoger en este curso, pero recordad que tenéis un apartado en vuestro perfil de alumno, donde podéis darnos ideas para complementar el curso o para realizar una segunda edición que englobe lo

que la mayoría de nosotros precise.

Puedes descargar en el apartado de ejercicios de este tema, la plantilla para plasmar esas expectativas individuales.

Guarda ese papel en un sitio accesible, porque a él volveremos en algunos momentos del curso, no solo para ver si el temario se ajusta a lo que tu esperabas, sino para confirmar que se están cumpliendo los objetivos que te habías marcado. Te recomendamos que hagas este ejercicio ahora, no te preocupes si está incompleto y precisas de más tiempo para meditarlo, puedes incluso utilizar la aplicación de apuntes que tienes en la parte inferior del tema para guardarlos provisionalmente y volver luego a completarla. Recuerda que no hay prisa, tómate tu tiempo y te esperamos en el siguiente tema.



Aristóteles

Aristóteles decía que "el todo es mayor a la suma de las partes" y esta, es una máxima irrefutable, por lo que si deseamos optimizar nuestros resultados, deberíamos trabajar también, en ser grandes jugadores de equipo.



Qué lejos quedan ya aquellos años...

Lejos han quedado ya aquellos tiempos, en los que uno salía de la facultad y estaba formado de por vida. Hoy la renovación profesional, sin lugar a dudas es una de las palancas para mantener y conseguir unos buenos resultados profesionales.



<OPTIMIZA>

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

tema

03

Estructura del curso

sóloagentes
academy

WWW.SOLOAGENTESACADEMY.COM

Estructura del Curso

En este tema, os contamos cómo hemos estructurado el curso y cuáles son nuestras recomendaciones para llevarlo a cabo. Obviamente, sentiréis libres de abordar los temas como mejor os parezca, pero creemos que seguir el orden que hemos planteado, os puede permitir sacar mucho más rendimiento a esta formación. El curso lo hemos dividido en 3 grandes bloques.

En primer lugar, trabajaremos aquellos aspectos internos, que dependen únicamente de nosotros y que nos permitirán afrontar los cambios o mejoras que planteemos hacer, de una forma mucho más sólida.

El primer módulo, lo dedicaremos a trabajar nuestra energía personal

Y es que querer no es poder.

Si no cuidamos nuestros niveles de energía y evitamos que estos se queden bajo mínimos, nos será imposible acometer de forma óptima, cualquier acción que planteemos.

En este apartado, analizamos cuáles son esos niveles de energía que debemos cuidar y cómo podemos elevarlos.

Además, realizaremos un auto-test para evaluar en qué niveles de energía nos encontramos actualmente.

En el siguiente módulo, trabajaremos como incrementar nuestra productividad. Conoceremos nuestro actual grado de proactividad y cómo podemos incrementarlo.

También trabajaremos un aspecto fundamental, tanto en el plano profesional como personal, como son nuestros valores personales.

Es decir, aquello por lo que nos movemos y por lo que cualquier cosa que hagamos, debería estar alineada con ellos.



Te ayudaremos a tomar conciencia o revisar, cuáles son esos valores que a ti particularmente te mueven mediante un sencillo ejercicio y como puede ayudarte el mantenerlos presentes, también en tu trabajo como Agente de Viajes.

Acabaremos este bloque con el módulo "Pon el foco en lo importante".

A lo largo de estos temas, hablaremos de la importancia que tiene, el hacer siempre las cosas con un objetivo en mente.

También abordaremos una técnica para hackear tu mente, no te preocupes no hablamos de que te cortocircuiten, hablamos de entrenar a nuestra mente para focalizar toda su energía en aquello que queremos conseguir. Y os aseguro que no es brujería, es simplemente ciencia.



Y cerraremos este bloque, creando recuerdos del futuro.

Una técnica fantástica que a través de unos sencillos ejercicios, nos permitirá clarificar más y mejor, que queremos conseguir y lo más importante, cuáles son los pasos que debemos seguir para hacerlo.

El siguiente bloque de este curso, lo dedicaremos a aquellos aspectos relacionados con nuestra interlocución e interacción con los demás.

Trabajar estos aspectos, nos permitirá aprovechar los grandes beneficios que ofrece la colaboración y el

aprovechamiento de las sinergias.

Empezaremos con un apartado dedicado a la escucha activa y como el modular nuestra atención, puede significar entre otras cosas, vender o por el contrario regalar nuestro tiempo.

El siguiente módulo, está dedicado a potenciar la mentalidad y las técnicas de negociación ganadoras. Algunas herramientas que nos permitirán cerrar más ventas y fidelizar al cliente. El último apartado de este bloque, lo dedicamos a la estrategia de equipo y como conseguir crear uno de alto rendimiento.

Aprovechar las sinergias que ofrece el trabajo en equipo, indudablemente es algo en lo que debemos trabajar.



Aprovechar los beneficios de colaborar con otras personas en un objetivo común, sin duda es la acción más provechosa que podemos emprender.

la mejor forma de sacar provecho a esta formación, es el implementarla en base a la realidad particular de cada uno de nosotros.



En el último bloque, vamos establecer las bases para optimizar nuestro tiempo de aprendizaje, tan importante actualmente y que muchos de nosotros hace tiempo que no ejercitamos. y finalmente os mostraremos una de las técnicas más extendidas y utilizadas para establecer de forma óptima

nuestros objetivos. Estamos convencidos que la única forma de sacar provecho a la formación e información que os aportamos en el curso, es el implementarla en base a la realidad particular de cada uno de nosotros. Por eso, os proponemos que todos los ejercicios propuestos en el curso, los aterricemos

finalmente en el WorkBook del curso, para que podáis crear una hoja de ruta de vuestras próximas acciones. Si tenéis alguna duda de cómo rentabilizar el uso de nuestra plataforma de formación, os recordamos que tenéis al inicio del curso, un manual donde os mostramos las diversas funciones de la misma.

Así mismo, siempre podréis recurrir, dentro de vuestra zona de alumno, al área de consultas y preguntas frecuentes.

No olvidéis marcar como finalizados los temas a medida que los acabéis, esto os permitirá llevar un control del progreso dentro del curso y posibilitará una vez finalizado, el que podáis obtener el certificado de aprovechamiento que emitimos y que podréis descargaros directamente una vez acabada la formación.



¿Qué tal esas energías?

¿Te sientes con fuerzas

para comenzar?



«OPTIMIZA»

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

tema

04

Dispones de tiempo pero, ¿dispones de energía?

sóloagentes
academy

WWW.SOLOAGENTESACADEMY.COM



Dispones de tiempo, ¿Pero dispones de energía?



¿Pero qué pasa si no recargamos la batería de la máquina?

Es seguro, que empezará a ir más lenta, será menos precisa, menos eficiente y al final se parará e incluso se estropeará por haber tenido que realizar un sobreesfuerzo, al faltarle la energía necesaria para funcionar correctamente.

Y es aquí, donde más nos parecemos los seres humanos a nuestras creaciones – las máquinas –, en la carencia que aún no hemos sido capaces de solventar: El disponer de una fuente ilimitada de energía, sin la cual, no podemos funcionar.

Hoy en día todos intentamos utilizar y emular a las máquinas, por su efectividad, rapidez y disponibilidad. Aunque nos quedamos únicamente, en conocer e imitar cómo funcionan, pero no en porque lo hacen. Como todos sabemos, el combustible de la mayoría de máquinas es la electricidad.

Si debido a una crisis cierran las peluquerías, siempre podemos comprar una máquina eléctrica de cortar el pelo y llevar a cabo esta acción y lo haremos de forma más rápida y eficientemente, que si nos ponemos a cortar el pelo nosotros directamente con unas tijeras.



Todos en mayor o menor medida, hemos realizado o realizamos asiduamente acciones que van encaminadas a mejorar el aprovechamiento de nuestro tiempo, pero muy pocos prestamos la suficiente atención a lo único más valioso que nuestro tiempo: Nuestras energías.

Actualmente existe una crisis de energía humana sin precedentes. A la crisis global, se le suman además para un agente de viajes otras adicionales, como la problemática que existe para vender viajes o la irrupción de la tecnología en algunas tareas, que históricamente el agente de viajes ejercía de forma casi exclusiva. Hoy más que nunca, se hace imprescindible el vigilar y recargar nuestras fuentes de energía personales. La ansiedad que supone el lastre económico y profesional del sector, nos puede hacer caer en priorizar el estar una hora más en la agencia, que dedicarla a nuestro cuidado, pero

el presencialismo que tenemos tan arraigado socialmente no es, sobre todo para un agente de viajes, la solución a nuestras necesidades. “Nos focalizamos en dedicar más tiempo a estar presentes de forma mecánica, cuando realmente deberíamos focalizarnos en cómo gestionar mejor nuestra energía.” Si preguntamos a cualquiera por cómo anda de tiempo, seguro que nos podría decir con pelos y señales su estado. Incluso nos podría indicar qué cosas sabe que debería hacer, aunque no las lleve siempre a cabo y que le permitirán optimizar su tiempo.



¿Cuales son nuestros niveles de energía?

Pero, ¿Cuántas veces nos preguntamos cuales son nuestros niveles de energía, qué los consume y cómo podríamos recargarlos? Contrariamente a lo que muchos pensamos, nuestro bien máspreciado no es el tiempo, son nuestras energías.

Y hablamos en plural porque, aunque todos los síntomas siempre los achaquemos a nuestra falta de energía física, existen otras fuentes de energía imprescindibles, que debemos mantener en un óptimo nivel de carga de forma habitual.



Las otras fuentes energéticas del ser humano que deberíamos cuidar y mantener, además de la física, son: la energía emocional, la mental y la espiritual.

La mayoría de las personas no las gestionamos de forma eficaz y esto hace que nuestra vida se resienta en muchos aspectos. Nuestros niveles de energía tienen una relación directa con nuestro desempeño, con los resultados que obtenemos, así como con nuestra salud y con nuestro bienestar. En los últimos tiempos, estamos asistiendo a una escalada de confrontaciones y sinsentidos

entre los seres humanos sin precedentes y esto está directamente relacionado con el nivel de estrés, que estamos soportando con esta última crisis. El estrés es el mayor consumidor de nuestras energías. Sus síntomas se aprecian no sólo a nivel físico, sino también en el resto de nuestros “depósitos de energía”. Una muestra de esos síntomas son los siguientes:

01 A nivel físico:

Aparecen contracturas, dolores de cabeza, alteraciones del sueño, alteraciones del apetito, dolores de estómago, o cuestiones más apreciables físicamente como la rotura de uñas, o la caída del pelo.

03 A nivel emocional:

Aparece en mayor o menor medida el aislamiento, la necesidad de gritar, nos alteramos emocionalmente con mucha más facilidad y somos más propensos a llorar, o a irritarnos.

02 A nivel mental:

Cometemos más errores, tenemos lagunas de memoria, falta de creatividad, también un pensamiento demasiado crítico hacia todo y hacia todos y en general una gran falta de flexibilidad mental.

04 A nivel espiritual:

Queremos tirar la toalla, aparece en nosotros un sentimiento de insatisfacción, de Impotencia, una sensación de pérdida de control, de apatía y una sensación profunda de crisis.



Deberíamos ser conscientes de que la profesión de agente de viajes, como la mayoría que existen, son carreras de fondo y no sprints como sí lo pueden ser las carreras de los deportistas de élite. Mientras que un atleta profesional entrena el 90% de su tiempo, un agente de viajes o “atleta corporativo”, no le dedica, en el mejor de los casos, más de un 10% a su formación y prácticas. Mientras que un atleta profesional compite una hora a la semana, o al mes o incluso al año, los atletas corporativos trabajamos (cuando podemos) 10 horas al día, 5/6 días por semana. Deberíamos dosificar nuestros esfuerzos, intentando optimizar nuestras acciones y a la vez respetar mucho más a nuestro ser.



El gran problema al que nos enfrentamos, es que el cuidado físico, mental, emocional y espiritual están socialmente infravalorados.

Y dedicar tiempo a estos menesteres, puede llegar a verse más como un signo de debilidad que como lo que realmente es, una fortaleza y un síntoma de inteligencia. Por este motivo, os invitamos en estos momentos, donde nuestras reservas de energía en muchos casos pueden estar al límite, a que tomemos conciencia de nuestros actuales niveles de energía y trabajemos por su recuperación y conservación. Quizás dispones de más tiempo del que te parece, ¿pero dispones de la energía suficiente para utilizarlo de forma eficiente?

En el siguiente tema, os proponemos realizar un sencillo auto test, que nos ayudará a comprender un poco mejor cuales son realmente esos niveles de energía que tenemos actualmente y como incrementarlos. Nos vemos en el siguiente tema.



PRODUCTO SUJETO A LAS SUBVENCIONES DE KIT DIGITAL PARA PYMES

KIT DIGITAL
AGENTE DIGITALIZADOR

Orbis
WEB

La gestión comercial para agencias de viajes líder en España, con servicio en la nube

La versión más completa de Orbis

Orbis WEB, mantiene las características principales de nuestras más avanzadas y potentes herramientas de gestión de agencias de viajes, ofreciéndole la versión más completa de Orbis.

Flexible y escalable

Con las licencias de Orbis WEB se puede ampliar o reducir el número de conexiones simultáneas ajustando el servicio a sus necesidades mes a mes y con tarifas escaladas por número de puestos.

Siempre disponible

Orbis WEB está disponible las 24h e incluye un seguimiento continuo del mantenimiento del servidor así como de las versiones del programa y la gestión de las copias de seguridad.

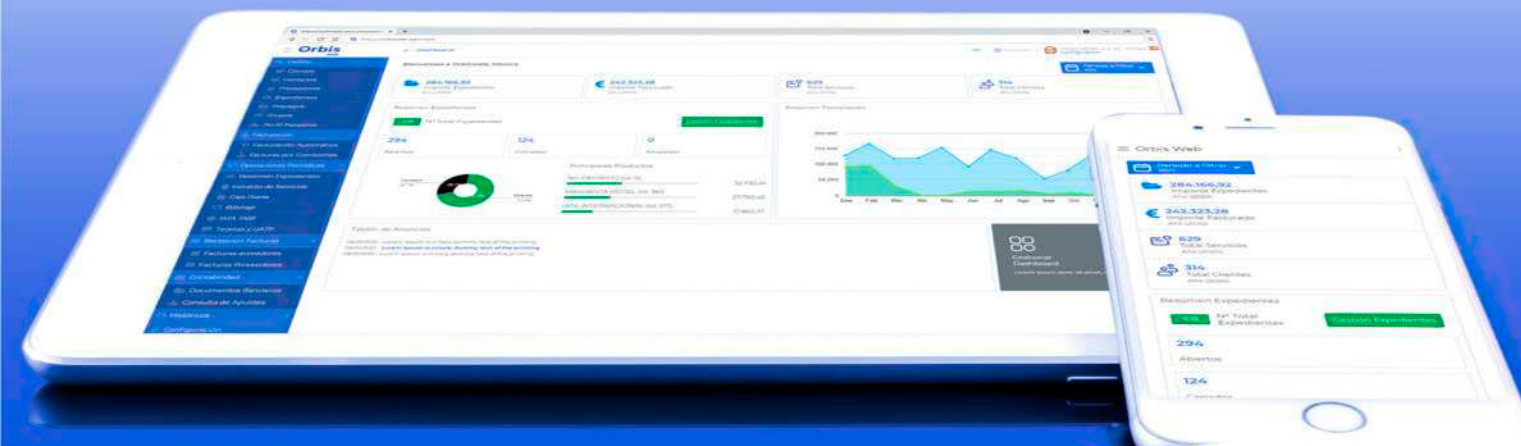
Céntrese en su negocio

Ya no será necesario preocuparse por la pérdida de datos, caídas de servidores, mantenimiento, licencias ni copias de seguridad.

- Acceso remoto a través de Internet y desde cualquier lugar del mundo.
- Datos centralizados y visualización en tiempo real.
- Protección de datos.
- Copias de seguridad diarias.
- Asistencia telefónica.
- Siempre actualizado a la última versión.



Más información en
www.orbisweb.es



Pipeline
software

Oficina Central:
C/ Estatuto, 6A Bajo,
12004 Castellón, España
Tfno: +34 964 72 33 90
pipeline@pipeline.es

Delegación:
C/ Linares, 14 Bajo,
28025 Madrid, España
Tfno: +34 91 542 28 88
madrid@pipeline.es

*sólo*agentes

e-Magazine para Agentes de Viajes



PARA CLÁSICOS PROFESIONALES DEL SIGLO XXI
