





Estimados Comerciantes, Empresarios y Prestadores de Servicios Turísticos de Mina Clavero:

La Secretaría de Turismo de Mina Clavero los invita a participar del **Curso-Taller de Gestión de Servicios Turísticos** dictado por la Universidad Nacional de Córdoba.

En el mismo se brindarán herramientas destinadas al adecuado diseño de las "propuestas de valor" a los clientes y gestión de las gerencias de marketing, operaciones y recursos humanos (es decir, *qué le vas a ofrecer a tus clientes y cómo manejar mejor tus recursos*).

Con este curso vas a poder optimizar la "propuesta de valor" de tu negocio desde la óptica del cliente.

De igual modo, vas a participar del diseño de la "propuesta de valor" (público-privada) de Mina Clavero para los diferentes segmentos de mercado a los que apuntamos. Sobre esta base, trabajaremos en los próximos años para que juntos mejoremos la experiencia del turista, vuelva a elegir Mina Clavero y lo recomiende a sus familiares y amigos.

De esta manera, mejorará la rentabilidad de tu negocio y generarás más puestos de trabajo para tus vecinos.

Módulo 1: Lunes 18 y martes 19 de Septiembre de 16:00 a 21:00 hs.

Módulo 2: Lunes 2 y martes 3 de Octubre de 16:00 a 21:00 hs.

**Nuevo Salón Colonia de Luz y Fuerza**, calle 12 de Octubre y Av. Mitre, Mina Clavero.

Inscripciones: informes@minaclavero.gov.ar

Oficina de Informes Plazoleta Merlo

Destinado a dueños y encargados. Tu participación es muy importante. Cupos limitados!

Lic. Rubén Loza Secretario de Turismo y Cultura Municipalidad de Mina Clavero













## Curso-Taller de Gestión de Servicios Turísticos

<u>Sub título explicativo</u>: Herramientas destinadas al adecuado diseño de las propuestas de valor a los clientes y gestión de las gerencias de marketing, operaciones y recursos humanos.

**Destinado a:** Prestadores de servicios turísticos de Mina Clavero.

El curso cuenta con dos grandes partes. En la primera se desarrolla el marco conceptual sobre el que versará la segunda parte, destinada a Taller.

En la primera parte se introducen los conceptos de servicios, propuesta de valor al cliente, economías de fidelidad, satisfacción de clientes, integración gerencial, proceso de decisión del consumidor, segmentación, recuperación de servicio, gestión de recursos humanos para servicios y liderazgo.

En la segunda parte se trabaja en talleres con metodología CANVAS, destinados al diseño de la propuesta de valor de los diversos servicios que los participantes proponen desde sus equipos y a la evaluación de modelos de negocios alternativos.

Clases presenciales con participación activa de los participantes en base a método de casos y talleres con metodología CANVAS.

## **Coordinador:**

MBA Gerardo Heckmann (Director Maestría en Dirección de Negocios-UNC) **Docentes:** 

MBA Gerardo Heckmann Lic. Juan José Vega MBA Walter Abrigo Auxiliares:





