



DATOS IDENTIFICATIVOS

Atención ao cliente

Materia	Atención ao cliente			
Código	O04G240V01902			
Titulación	Grao en Turismo			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				
Web				
Descrición xeral	Atención e trato cos clientes. Atención e calidade do servizo ao cliente. Tipoloxía de clientes. A importancia do trato e a atención no servizo das empresas turísticas.			

Competencias de titulación

Código	
A6	Comprender e interpretar coñecementos ao respecto dos fundamentos do marketing turístico así como obxectivos, estratexias e políticas comerciais
A13	Comprender o comportamento das persoas en empresas turísticas e aplicar as técnicas e métodos de dirección de persoal
A14	Avaliar alternativas de planificación, dirección e control de empresas turísticas, así como saber tomar decisións estratéxicas.
A16	Orientación do servizo ao cliente
A23	Capacidade de comunicación oral e escrita.
A25	Capacidade de traballo en equipo, así como a nivel individual
A27	Capacidade de aprendizaxe e traballo autónomo.
A28	Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado.
A29	Capacidade para tornar un problema empírico en obxecto de investigación e elaborar conclusións.
B1	Responsabilidade e capacidade para asumir compromisos.
B2	Compromiso ético
B3	Creatividade
B4	Iniciativa empresarial
B5	Motivación por a calidade.

Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Comprender e interpretar coñecementos acerca dos fundamentos da mercadotecnia turística, así como obxectivos, estratexias e políticas comerciais	A6
Comprender o comportamento das persoas en empresas turísticas e aplicar as técnicas e métodos de dirección de persoal	A13
Avaliar alternativas de planificación, dirección e control de empresas turísticas, así como saber tomar decisións estratéxicas	A14
Orientación do servizo ao cliente	A16
Capacidade de comunicación oral e escrita	A23
Capacidade de traballo en equipo, así como a nivel individual	A25
Capacidade de aprendizaxe e traballo autónomo	A27
Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado	A28
Capacidade para converter un problema empírico nun obxecto de investigación e elaborar conclusións	A29

Responsabilidade e capacidade para asumir compromisos	B1
Compromiso ético	B2
Creatividade	B3
Iniciativa empresarial	B4
Motivación pola calidade	B5

Contidos

Tema	
1. Principios básicos da atención ao cliente.	1.1. As expectativas e a experiencia do cliente. 1.2. Xestión das percepcións e expectativas do cliente. 1.3. A calidade do servizo e a satisfacción do cliente. 1.4. A creación de valor e a lealdade do cliente.
2. Introducción ao modelo de xestión de clientes e o coñecemento e avaliación dos clientes.	2.1. A necesidade da xestión de clientes e as dificultades de implementación. 2.2. Modelos de xestión de clientes. 2.3. Almacenamento de datos e avaliación do cliente previa á segmentación.
3. Segmentación de clientes. Tipoloxía de clientes e atención diferencial.	3.1. Clientes internos, externos e finais. 3.2. Psicoloxía e comportamento do cliente. 3.3. Segmentación do mercado de clientes e atención diferenciada. 3.4. Modelos de segmentación máis usuais.
4. A captación e o modelo de relación.	4.1. Identificación do cliente obxectivo e elección da canle de captación. 4.2. O momento da captación e a repetición. 4.3. A oferta de valor. 4.4. A vinculación: retención, fidelidade, lealdade e recuperación de clientes.
5. Implementación e seguimento do modelo de xestión de clientes.	5.1. O modelo de implementación e misión. 5.2. Análise de situación e a empresa e análise de clientes. 5.3. O plan de acción estratéxico. 5.4. Implementación e seguimento. Indicadores xerais.
6. Habilidades sociais e comunicativas na prestación do servizo turístico.	6.1. O proceso de interacción social. 6.2. Influencias na percepción da prestación de servizos. 6.3. Escóitaa activa. 6.4. A comunicación verbal e non verbal. 6.5. A atención telefónica.
7. Fases da venda e o tratamento de dúbidas e obxeccións.	7.1. O valor engadido na venda. 7.2. Fases da venda e atención ao cliente. 7.3. O servizo posventa. 7.4. Tratamento das dúbidas e obxeccións.
8. Xestión de queixas e reclamacións.	8.1. Importancia das queixas e reclamacións na empresa. 8.2. O proceso de reclamación. 8.3. Tratamento das queixas e reclamacións. 8.4. Mecanismos e medios para a emisión de queixas

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas e/ou exercicios	22	0	22
Sesión maxistral	23	0	23
Traballos e proxectos	0	33	33
Probas de resposta curta	2	42	44
Estudo de casos/análise de situacións	0	28	28

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno debe desenvolver a análise e resolución dos problemas e/ou exercicios de forma autónoma.
Sesión maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
--------------	------------

Resolución de problemas e/ou exercicios	A atención personalizada é unha actividade académica que ten como finalidade atender as necesidades e consultas do alumnado, en pequeno grupo, relacionadas co traballo en grupo e temas vinculados coa materia
Probas	Descrición
Traballos e proxectos	A atención personalizada é unha actividade académica que ten como finalidade atender as necesidades e consultas do alumnado, en pequeno grupo, relacionadas co traballo en grupo e temas vinculados coa materia
Estudo de casos/análise de situacións	A atención personalizada é unha actividade académica que ten como finalidade atender as necesidades e consultas do alumnado, en pequeno grupo, relacionadas co traballo en grupo e temas vinculados coa materia

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Traballos e proxectos	Realización de traballos	30
Probas de resposta curta	Exame final	60
Estudo de casos/análise de situacións	Realización de casos prácticos e análises de situacións.	10

Outros comentarios sobre a Avaliación

A planificación exposta nesta guía docente supón a aplicación dun sistema de avaliación continua, polo que a cualificación final obterase da avaliación de probas obxectivas, da realización de traballos e a realización dun exame final. Para aprobar a materia é necesario obter polo menos 5 puntos dun total de 10.

Segunda convocatoria: a avaliación continua alcanzada durante o cuadrimestre gardarase para as convocatorias extraordinarias do presente curso académico.

Alumnos que non seguen avaliación continua: avaliarase ao alumno coa realización dun exame final que supoñerá o 100% da nota.

As datas e horarios de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro para o curso 2014- 2015.

Bibliografía. Fontes de información

Barquero, J. D.; Rodríguez, C.; Barquero, M. y Huertas, F. (2007): Marketing de Clientes, McGraw-Hill, Madrid.

Cram, T. (2003): Estreche las relaciones con los clientes que cuentan: nuevos retos en la atención al cliente, Pearson

Recomendacións