



DATOS IDENTIFICATIVOS

Atención ao cliente

Materia	Atención ao cliente			
Código	004G240V01902			
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	Mazaira Castro, Andrés			
Profesorado	Fraiz Brea, José Antonio Mazaira Castro, Andrés Pita Castelo, Jose			
Correo-e	amazaira@uvigo.es			
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

Código	
A1	Que os estudantes demostran posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B5	Capacidade de comunicación oral e escrita
B7	Capacidade de traballo en equipo, así como a nivel individual
B8	Capacidade de aprendizaxe e traballo autónomo
B9	Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado
B10	Capacidade para tornar un problema empírico en obxecto de investigación e elaborar conclusións
C6	Comprender e interpretar coñecementos ao respecto dos fundamentos do marketing turístico así como obxectivos, estratexias e políticas comerciais
C12	Comprender o comportamento das persoas en empresas turísticas e aplicar as técnicas e métodos de dirección de persoal
C13	Avaliar alternativas de planificación, dirección e control de empresas turísticas, así como saber tomar decisións estratéxicas.
C15	Orientación do servizo ao cliente
D1	Responsabilidade e capacidade para asumir compromisos
D2	Compromiso ético
D3	Creatividade
D4	Iniciativa empresarial
D5	Motivación pola calidade

Resultados de aprendizaxe

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	A1	B5	C6	D1
	A2	B7	C12	D2
	A3	B8	C13	D3
	A4	B9	C15	D4
	A5	B10		D5
Coñecer o concepto e importancia da Cultura de Orientación ao Mercado no ámbito Turístico	A1	B5	C6	D1
	A2	B7	C12	D2
	A3	B8	C13	D3
	A4	B9	C15	D4
	A5	B10		D5
Comprender o comportamento do Consumidor de produtos Turísticos e a importancia do proceso de creación de Valor neste Sector	A1	B5	C6	D1
	A2	B7	C12	D2
	A3	B8	C13	D3
	A4	B9	C15	D4
	A5	B10		D5
Comprender e Asimilar como a extensión da "Cultura Dixital" e do Uso de Internet está a mudar os procesos de creación de Valor e satisfacción no Sector Turístico	A1	B5	C6	D1
	A2	B7	C12	D2
	A3	B8	C13	D3
	A4	B9	C15	D4
	A5	B10		D5
Entender a transcendencia do proceso de Atención ao Cliente nos Modelos de negocio do Sector Turístico	A1	B5	C6	D1
	A2	B7	C12	D2
	A3	B8	C13	D3
	A4	B9	C15	D4
	A5	B10		D5

Contidos

Tema	
0. Introducción aos Principios básicos da atención ao cliente.	0.1. As expectativas e a experiencia do cliente. 0.2. Xestión das percepcións e expectativas do cliente. 0.3. A creación de valor . 0.4 Atención ao Clientes en tempos de redes... ou como Internet está cambiando a relacións clientes-empresas
1.- O papel nos Modelos de Negocios do proceso de creación de valor ao Cliente	1.-1- A Atención ao Cliente como elemento capaz de xenerar Atributos clave e diferenciadores. 1.2.- A Atención ao Cliente no Modelo de Ostelwalder
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. Internet como medio de coñocer e xestionar clientes. 2.4 Estamos no tempo do Big Data
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. Da Segmentación á personalización.
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. 4.5 Que supón Internet para o Marketing de Relacións? Novos Clientes que existen Novas Relacións
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 Tempos da Comunicación Multicanal.
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. 8.5. Xestión de Queixas e Reclamacións en tempos de redes...

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	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Traballos e proxectos	Realización de traballos teóricos e prácticos ao longo do curso	25	A1	B5	C6	D1
			A2	B7	C12	D2
			A3	B8	C13	D3
			A4	B9	C15	D4
			A5	B10		D5
Probas de resposta curta	Exame final	50	A1	B5		
			A2			
			A3			
			A4			
			A5			
Estudo de casos/análise de situacións	Realización de casos prácticos e análises de situacións.	25	A1	B5	C6	D1
			A2	B7	C12	D2
			A3	B8	C13	D3
			A4	B9	C15	D4
			A5	B10		D5

Outros comentarios sobre a Avaliación

Aplicarase un sistema de avaliación que pode seguir dous modos:

1) AVALIACIÓN CONTINUA

Consistirá nunha avaliación durante todo o cuadrimestre, na que se valorará a participación en clase, a resolución de exercicios e traballos en grupo e individuais e, se procede, no caso de que o alumno non sexa quen de superar a materia mediante o traballo realizado de xeito continuado, incluírase unha exame final "abreviado" teórico da materia (será tipo test, e no caso de ter que facelo o valor desta proba será como máximo do 60% da nota final, debendo de ter o alumnado, neste caso, un mínimo de puntos en cada parte: avaliación durante o curso e exame) .

Esta modalidade é aplicable nas convocatorias do mesmo curso académico.

2) AVALIACIÓN NON CONTINUA

Poderán optar a ela todos os os alumnos non acollidos a modalidade de avaliación anterior. Consistente nunha exame teórico-práctico de toda a materia do curso.

NOTA.- O reparto de % dos sistemas de cualificación reflicten o caso de avaliación continua con necesidade de avaliación teórica

As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro para o curso 2015-2016.

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

En Cada tema engadiráse Bibliografía específica, especialmente no que se refire á parte de internet

Recomendacións