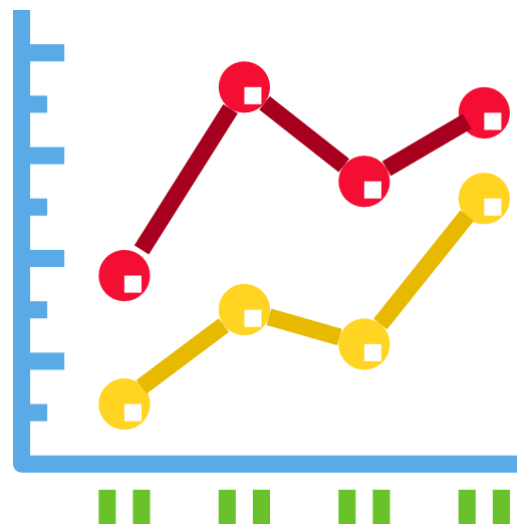




# Kit de estudos para o agente de viagens

## MÓDULO 05:

Aumentar suas vendas a curto, médio e longo prazo



Chegamos ao quinto módulo do “Kit de estudos para o agente de viagens” e, desta vez, vamos falar sobre vendas! Você tem um planejamento estratégico para vendas a curto, médio e longo prazo? Sabe como agir para buscar gerar receita durante uma crise? Bom, é sobre isso que vamos conversar hoje! Se você não viu os módulos anteriores, seguem os links abaixo:

[MÓDULO 01: Ações para aplicar hoje](#)

[MÓDULO 02: Ações para tornar seu Fluxo de Caixa saudável](#)

[MÓDULO 03: Gestão da agência em tempos de crise](#)

## MÓDULO 04: Marketing na geração de receita para sua agência

Antes de começar, já queremos deixar um material incrível para você e que, com certeza, vai te ajudar muito: [7 estratégias de marketing digital que farão sua agência de viagens vender mais.](#)



### **01. A importância do atendimento para agências de viagens**

Um bom atendimento em sua agência de viagens é primordial e diz muito sobre seus números positivos em vendas. Para dominar o assunto, separamos um conteúdo especial, que fizemos em parceria com a Top Travel Viagens: [A importância do atendimento para agências de viagens.](#)

Conteúdos relacionados:

[4 estratégias de atendimento para aumentar as suas vendas de viagens](#)

[Como ser persuasivo para vender mais viagens](#)

[Vendas consultivas: como ser um consultor de viagens](#)



## 02. Como retomar as vendas pós-crise

O mercado do turismo pode oscilar bastante, não é mesmo? Pensando nisso, preparamos conteúdos que vão te ajudar (e muito!) nessa questão, que são: [estratégias de relacionamento para retomar a venda de viagens](#) e também, [3 estratégias para vender mais viagens](#). Vale a pena conferir!



## 03. Como não perder clientes para as Gigantes.com

As OTAS (online travel agencies) podem parecer um grande problema para o agente de viagens. Mas você sabe que existe mercado para as diferentes modalidades? É preciso saber como se diferenciar e focar no público ideal para a sua empresa. Falamos sobre isso [neste blog post](#). Além disso, preparamos um artigo completo falando [como tornar sua concorrência irrelevante](#).

Conteúdos relacionados:

[Objecções: como quebrá-las para vender mais](#)

[Como sua agência de viagens pode lucrar com orçamentos](#)



## 04. A importância do pós-venda

O pós-venda pode dizer muito mais do atendimento da agência do que a própria venda em si. Entrar em contato com o cliente durante e depois da viagem, saber como foi, se importar com a experiência do cliente, pode até gerar uma nova venda, direta ou indiretamente. [Neste artigo](#), montamos um conteúdo completo falando sobre pós-venda, incluindo um bate-papo com uma diretora de agência de viagens.

Conteúdos relacionados:

[O que fazer quando os clientes param de comprar da sua agência](#)

[WhatsApp para vender e fidelizar clientes: como utilizar?](#)

Bom pessoal, por hoje é isso! Esperamos que esse conteúdo tenha sido de grande valia para vocês e, adiantando, no próximo módulo vamos falar sobre a gestão financeira da sua agência. Nos vemos lá!

Tem dúvidas ou sugestões? Entre em contato:



[marketing@monde.com.br](mailto:marketing@monde.com.br)



[Blog da Monde](#)