



Programa de Capacitación Aire Libre (PCAL)

Evento PCAL 2025

22 al 27 de septiembre de 2025

Título: Redes Sociales & marketing Para los parques de aventura: na apuesta por la innovación y la sostenibilidad en el tiempo

Duración: 3 días

Instructor: Lilliana Hoyo Hernández

Costo: \$990

Descripción del Curso

Este taller ofrece una actualización estratégica en marketing y gestión de la experiencia del cliente (Customer Experience - CX) para parques temáticos y de aventura, con un enfoque práctico y orientado a la competitividad del sector.

Durante la capacitación, los participantes conocerán las mejores prácticas y herramientas para optimizar sus estrategias de marketing, promoción y ventas, adaptadas a las particularidades de la industria del entretenimiento y la aventura. Se abordarán métodos para diseñar y ejecutar campañas efectivas que fortalezcan la visibilidad de la marca, atraigan nuevos visitantes y fidelicen a los clientes actuales.

Un eje central será la innovación en la experiencia del cliente, explorando cómo crear y gestionar experiencias memorables que generen un alto impacto emocional, aumenten la satisfacción y promuevan recomendaciones positivas. También se cubrirán técnicas de gestión de la reputación y servicio al cliente, así como protocolos para el manejo de crisis, asegurando una respuesta rápida y efectiva ante situaciones difíciles.

El programa incluye el análisis de casos reales y tendencias emergentes que están transformando la industria, permitiendo a los asistentes anticipar cambios y adaptarse con agilidad. Finalmente, se desarrollará un workshop práctico donde los participantes, de forma individual o en grupos, diseñarán un modelo de innovación para la experiencia del cliente, aplicando los conceptos aprendidos para generar propuestas concretas y de valor para sus propias operaciones. ¡Prepárate para llevar tu parque de aventuras al siguiente nivel en línea y aumentar su éxito!



Programa de Capacitación Aire Libre (PCAL)

Evento PCAL 2025

22 al 27 de septiembre de 2025



Contenido

1. Marketing, Promoción y Ventas en Parques Temáticos y de Aventura
2. Estrategias de Marketing en los Parques Temáticos y de Aventura
3. Innovación en Experiencia del Cliente, Diseño de Experiencias Memorables
4. Gestión de la reputación y el servicio al cliente en parques
5. Análisis de Casos y Tendencias Futuras
6. Manejo de Crisis, qué hacer ante una situación difícil
7. Workshop de caso (cada participante o grupos) modelo de innovación para Clientes (CX)

