

LA MAGIA DE DISNEY LLEGA DIRECTO AL CORAZÓN DEL AGENTE DE VIAJES



UNA JORNADA MÁGICA PARA LOS AGENTES DE VIAJES

Con el objetivo de fortalecer la relación con el canal de ventas y compartir las últimas novedades de sus destinos, Disney realizó una inspiradora jornada de capacitación en el Hotel Presidente InterContinental de la Ciudad de México. Al evento asistieron decenas de agentes de viajes, convocados por el equipo de Disney Destinations Latin America, quienes vivieron una mañana llena de emoción, magia y contenido estratégico para continuar ofreciendo experiencias únicas a sus clientes.

Novedades clave para asesorar con magia

Durante la sesión, los asistentes recibieron información detallada sobre las principales novedades de Walt Disney World Resort, Disneyland Resort y Disney Cruise Line, así como herramientas útiles para fortalecer su labor diaria como asesores de sueños. Desde nuevas experiencias inmersivas y propuestas gastronómicas hasta actualizaciones sobre hospedaje y servicios, cada detalle fue cuidadosamente presentado para brindar valor real a los profesionales del turismo.



Voces que inspiran: Flores y Domenech

La bienvenida y conducción de la sesión estuvo a cargo de Alejandro Flores, Head of Sales and Trade Marketing para Latinoamérica en Disney Destinations, quien con su característico entusiasmo y cercanía destacó el papel esencial que juegan los agentes de viajes en la experiencia Disney: “Ustedes son los verdaderos creadores de sueños. Son quienes conectan a las familias con la magia que nosotros diseñamos”, compartió Flores durante su intervención.

Por su parte, Sarah Domenech, Gerente de Relaciones Públicas de Walt Disney World Resort, ofreció una presentación cargada de emoción, enfocada en recordar el verdadero significado de un viaje a Disney. Con historias conmovedoras y ejemplos de experiencias reales vividas por visitantes, subrayó cómo un momento aparentemente sencillo puede convertirse en un recuerdo para toda la vida. “Disney no es solo un destino, es un generador de emociones. Y ustedes, como agentes, son parte esencial de ese proceso mágico”, expresó Domenech.

Más allá del producto: crear memorias para siempre

Más allá de la información práctica, el evento fue también un espacio de inspiración. En cada intervención se resaltó el valor emocional que tiene un viaje a Disney para las familias mexicanas: celebraciones, primeras veces, aniversarios o simplemente el anhelo de compartir momentos especiales en un entorno lleno de fantasía y cuidado.

Compromiso con México y su canal de ventas

El equipo de Disney Destinations Latin America reafirmó su compromiso con el mercado mexicano, uno de los más importantes de la región, y agradeció la labor constante de los agentes de viajes como aliados clave para seguir creando conexiones con los viajeros.

Un cierre lleno de agradecimiento y magia

La jornada concluyó con una sesión de networking entre los asistentes y el equipo de Disney, además de la entrega de materiales exclusivos y un mensaje final que resume el espíritu del evento: “Más que vender un destino, se trata de construir memorias que duren para siempre”.



Inspirar para transformar: la misión Disney

Con este tipo de iniciativas, Disney no solo actualiza al trade sobre sus productos, sino que lo inspira a seguir cumpliendo una de las misiones más nobles del turismo: hacer felices a las personas a través de experiencias que transforman.



Un recorrido por los mundos de Disney

El evento también incluyó un recorrido audiovisual por los cuatro parques temáticos de Walt Disney World en Orlando, Florida, así como actualizaciones sobre las experiencias más recientes en Disneyland, California, como las nuevas atracciones temáticas y eventos de temporada. Además, se presentó un adelanto exclusivo de las novedades a bordo de Disney Cruise Line, con énfasis en la atención personalizada, la calidad del entretenimiento y la diferenciación de producto frente a otras líneas de cruceros.



Herramientas para vender con conocimiento y emoción

Durante la capacitación se hizo hincapié en la importancia de conocer a fondo cada producto Disney, entender el perfil del viajero y ofrecer recomendaciones personalizadas. En este sentido, los expertos invitaron a los agentes a aprovechar los recursos oficiales que Disney pone a su disposición, como el portal Disney Travel Agents, los materiales promocionales y los entrenamientos digitales disponibles durante todo el año.