

Sistemas de Distribución de las Empresas de Alojamiento Turístico

1ª Edición

Código: 184092

Tipología: Curso de especialización

Créditos: 3.00

Idioma: Español

Fecha de inicio: 07/01/2019

Fecha última sesión presencial: 25/01/2019

Fecha de finalización: 25/01/2019

Horario: Del 7 al 11 de enero, de 17h a 21h. Visita guiada a la Feria Internacional de Turismo - FITUR (Madrid) 25 de enero de 11h a 15h (+actividades complementarias).

Lugar de realización: Parque Científico y Tecnológico de la Universidad de Girona

Plazas: 10

Precios y descuentos

Precio: 261 €

10% de descompte per l'Associació d'Hostaleria Turisme i Restauració de Girona.

234,90€

10% de descompte per l'Associació Turística d'Apartaments Costa Brava Girona.

234,90€

10% de descompte per l'Associació de Càmpings de Girona.

234,90€

10% de descompte per empreses que matriculin 2 o 3 treballadors dins d'un mateix curs (el mateix curs acadèmic).

234,90€

10% de descompte per unió d'Empresaris d'Hostaleria i Turisme Costa Brava Centre.

234,90€

Sesiones Informativas

	Fecha	Hora	Lugar
Sesión informativa 1	11/06/2018	18:00	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroempren. Aulari 4-5
Sesión informativa 2	24/09/2018	18:00	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroempren. Aulari 5

Razones para hacer el curso

- **Aprendizaje basado en competencias:** El objetivo del programa será que puedas reunir y consolidar los conocimientos y las experiencias que te permitan ser un excelente responsable del área comercial/ventas, en el marco de la administración y dirección de empresas de alojamiento turístico.
- **Metodología práctica:** Los contenidos expuestos en el aula se trabajan en sesiones prácticas durante las que aprenderás a resolver las problemáticas reales del sector y a tomar decisiones tanto estratégicas como operativas.
- **Formación impartida por profesionales del sector altamente cualificados:** Aprenderás de la mano de profesionales que te enseñarán según su formación y, sobre todo, basándose en su experiencia en el área de estudio.
- **Visita guiada a FITUR:** Descubrirás una de las ferias de referencia europea del sector turístico de la mano de profesionales del sector; conocerás dos casos reales de éxito presentados por dos directivos de prestigio y tendrás la oportunidad de interaccionar con ellos.

Presentación

Las decisiones de distribución del producto representan un reto para los gestores de alojamientos turísticos. La dirección del área comercial tiene la función de comercializar la oferta de alojamiento y los servicios del establecimiento entre los diferentes canales de distribución. En este curso, que forma parte del programa del Máster en Administración y Dirección de Alojamientos Turísticos de la Fundación UdG: Innovación y Formación, se capacitará al alumnado para analizar las oportunidades de negocio mediante el análisis de posicionamiento del producto y la identificación de mercados y usuarios óptimos, y para eleccionar aquellos canales más adecuados y rentables en función del plan estratégico de negocio establecido.

El curso concluye con una visita guiada a la Feria Internacional de Turismo de Madrid (FITUR), donde se conocerán dos casos reales de éxito presentados directamente por dos directivos de prestigio del sector, con la consiguiente oportunidad de interaccionar con ellos. Tras la visita, se han organizado actividades complementarias relacionadas con la gestión de los alojamientos turísticos y el conocimiento de casos de éxito en la ciudad. El estudiante deberá hacerse cargo de los gastos de transporte y alojamiento derivados de la visita. La coordinación del curso ofrecerá opciones organizadas para abaratar el coste de la visita.

Objetivos

- Identificar los valores diferenciales de nuestro producto y analizar las ventajas frente a la competencia.
- Conocer las variables clave a la hora de diseñar o gestionar un plan de negocio y su influencia en la distribución.
- Conocer las características particulares de los mercados, así como de los clientes, para identificar oportunidades de acuerdo con el posicionamiento del producto y el plan estratégico.
- Identificar todas las opciones de distribución con sus características para ser capaces de seleccionar aquellas más adecuadas a nuestro producto.
- Familiarizarse con el proceso de transformación digital en el sector de los alojamientos turísticos y conocer las nuevas tendencias en la distribución.
- Descubrir de la mano de profesionales del sector una de las ferias de referencia a nivel europeo en el sector turístico (FITUR) y conocer dos casos reales de éxito presentados directamente por dos directivos de prestigio del sector, con la consiguiente oportunidad de interaccionar con ellos.

Salidas profesionales

- Responsable del área comercial en empresas de alojamiento turístico.
- Director/a de establecimiento de alojamiento turístico.

A quien va dirigido

- Graduados/as del Grado o Diplomatura en Turismo que deseen convertirse en gestores de alojamientos turísticos.
- Graduados/as de otros grados universitarios que quieran especializarse en el ámbito del marketing y la comercialización en alojamientos turísticos.
- Profesionales del sector con la intención de mejorar sus conocimientos, desarrollar nuevas aptitudes y tener nuevas experiencias profesionales.

Requisitos de admisión

Formación universitaria en Turismo y/o Dirección de Alojamientos Turísticos o similares, o bien experiencia profesional acreditada en este ámbito.

Plan de estudios

Sistemas de Distribución de las Empresas de Alojamiento Turístico (3 ECTS)

En esta asignatura se capacitará al alumnado para analizar las oportunidades de negocio mediante el análisis de posicionamiento del producto y la identificación de mercados y usuarios óptimos, y también para que sepa seleccionar aquellos canales más adecuados y rentables en función del plan estratégico de negocio establecido.

- **Posicionamiento**
- **Plan estratégico**
- **Mercados y usuarios**
- **El mapa de la distribución**
- **Digitalización y tendencias**
- **Asistencia guiada a la Feria de Turismo de FITUR en Madrid**

[Guía docente](#)

Competencias

- Identificar los valores diferenciales de nuestro producto y analizar las ventajas frente a la competencia.
- Conocer las variables clave a la hora de diseñar o gestionar un plan de negocio y su influencia en la distribución.
- Conocer las características particulares de los mercados, así como de los clientes, para identificar oportunidades de acuerdo con el posicionamiento del producto y el plan estratégico.
- Identificar todas las opciones de distribución con sus características para ser capaces de seleccionar las más adecuadas a nuestro producto.
- Familiarizarse con el proceso de transformación digital en el sector de los alojamientos turísticos y conocer las nuevas tendencias en la distribución.
- Descubrir de la mano de profesionales del sector una de las ferias de referencia a nivel europeo en el sector turístico (FITUR) y conocer dos casos reales de éxito presentados directamente por dos directivos de prestigio del sector, con la consiguiente oportunidad de interaccionar con ellos.

Bibliografía

- Alonso and Grande (2004). *Comportamiento del consumidor* (5th). Madrid: Esic.
 - Barney, J. (2002). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Harlow: Prentice Hall.
 - Borja, L., Gomis, J.M. (2011). *El nuevo paradigma de la intermediación turística*. Ed: Pirámide.
 - Bosch Camprubí, Ramón; De Borja Solé, Luis; Casanovas Pla, Josep Andreu (2002). *El consumidor turístico*. Ed: ESIC.
 - Coe, John (2004). *The Fundamentals of business-to-business sales and marketing*. New York: McGraw-Hill Professional.
 - De Borja Soler, Luis y otros (1999). *Fidelizando clientes*. Ed: Gestión 2000.
 - Fernández-Armesto, Felipe, (1950). *Potencias emergentes : China, India, Brasil y Sudáfrica* .
 - Florian and Guinaliu (2005). The influence of virtual communities on distribution strategies in the Internet. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 33(6), 405-425
 - Identificación de los mercados turísticos potenciales (1988). Madrid: Organisation Mondiale du Tourisme.
 - Okumus, F. (2010). *Strategic management for hospitality and tourism*. Ed: Butterworth-Heinemann.
 - Oliver, R.L. (1999). Whence consumer Loyalty?. *Journal of Marketing*, 63(), 33-45
 - Porter (2000). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores Industriales y de la competencia*. Ed: Patria.
 - Porter (2010). *Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desarrollo superior*. Ed: Pirámide.
 - Reich, Allen Z (cop. 1999). *Positioning tourism destinations* . Champaign: Sagamore
 - Vogeler, C., Hernández Armand, E. (1999). *El mercado turístico. Estructura, Operaciones y Procesos de Producción*. Ed: Ramón areces.
 - Zhang and Leung (2006). A model of factors affecting convention participation decision-making. *Tourism Management*, 28(), 1123-1127
-

Titulación

Curso de Especialización en Sistemas de Distribución de las Empresas de Alojamiento Turístico por la Fundación UdG: Innovación y Formación

Metodología

Los profesionales que imparten docencia dedican el 50% de las sesiones lectivas a los conceptos teóricos relevantes de cada temática, y el 50% restante, al estudio de casos prácticos reales.

Sistema evaluación

- Asistencia mínima al 80% de las sesiones lectivas.
- Resolución de casos prácticos evaluables en el aula y de forma autónoma.

Financiación

Financiación

Fundación Estatal para la Formación en el Empleo - FUNDAE
(anteriormente Fundación Tripartita)

Los trabajadores de una empresa privada, a quienes la empresa pague la matrícula, tienen la posibilidad de bonificarla a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo - FUNDAE (anteriormente conocida como Fundación Tripartita)

Para gestionar esta bonificación debéis poneros en contacto con el Departamento de Recursos Humanos de vuestra empresa.

Para más información, clic [aquí](#).

Podéis resolver vuestras dudas enviando un correo electrónico a: economia.fundacioif@udg.edu

Cuadro docente

Dirección

Yassine Bouallala

Graduado en Turismo. Máster en Economía de Empresa e Integración Económica Europea por la Universitat de Girona. Profesor asociado de la Facultad de Turismo de la UdG en los estudios de grado y de máster, y director general del Torremirona Relais Hotel Golf & SPA. Anteriormente fue director general de dos establecimientos de cuatro estrellas de referencia en la Costa Brava.

Jordi Comas

Formado en la Universitat de Girona en Ciencias Económicas. Es también doctor y profesor en la Facultad de Turismo de esta misma universidad. Director del Institut de Recerca en Turisme de la Universitat de Girona (INSETUR). Previamente había sido coordinador del Máster en Planificación y Dirección del Turismo en esta misma facultad. Con un gran recorrido en el sector económico, ha desarrollado su carrera profesional en diversas empresas de la provincia de Girona en diferentes sectores.

Coordinación

Isaac Coll

Diplomado en Ciencias Políticas y de la Administración. Máster en Trabajo, Relaciones Laborales y Recursos Humanos por la Universitat de Girona. Actualmente es el responsable del Área de Administración, Recursos Humanos y Compras de Torremirona Relais Hotel Golf & Spa y consultor especialista en recursos humanos, administración y finanzas en Costa Brava

Pedro García

Graduado en Turismo por la Universitat de Girona. Con experiencia previa como asistente de dirección y en los departamentos de *Front Desk* y *Guest Relations* en establecimientos hoteleros de 4 y 5 estrellas de la Costa Brava y las Islas Canarias. Actualmente es consultor especialista en gestión de costes, control de empresas, hostelería y turismo en Costa Brava Consulting Group.

Profesorado

Javier Sancho

Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid, Máster en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid y Máster en Gestión de Organizaciones Turísticas por esta misma universidad. Su trayectoria se ha desarrollado en ámbitos de dirección en el área de ventas en distintas empresas tanto nacionales como internacionales; es un profesional con gran experiencia en la comercialización y distribución hotelera. Actualmente es el director de ventas para Europa y responsable de las relaciones con la industria para la región de EMEA en Hilton Worldwide.

*La dirección se reserva el derecho de modificar el equipo docente, si fuera necesario, para garantizar el nivel de calidad y categoría profesional.

Entidades colaboradoras

Hilton Hotels & Resorts



Entidades promotoras

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació



Costa Brava Consulting Group



Sistemas de Distribución de las Empresas de Alojamiento Turístico

Inicio curso: 07/01/2019

Fecha última sesión presencial: 25/01/2019

Fin curso: 25/01/2019

Fecha cierre acta evaluación: 16/02/2019

Sesiones Informativas

	Fecha	Hora	Lugar
Sesión informativa 1	11/06/2018	18:00	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroemprèn. Aulari 4-5
Sesión informativa 2	24/09/2018	18:00	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroemprèn. Aulari 5

Calendario

Fecha	Lugar	Inicio mañana	Fin mañana	Inicio tarde	Fin tarde
7/1/2019	Parc Científic i Tecnològic UdG. Aula 5			17:00	21:00
8/1/2019	Parc Científic i Tecnològic UdG. Aula 5			17:00	21:00
9/1/2019	Parc Científic i Tecnològic UdG. Aula 5			17:00	21:00
10/1/2019	Parc Científic i Tecnològic UdG. Aula 5			17:00	21:00
11/1/2019	Parc Científic i Tecnològic UdG. Aula de l'ICE			17:00	21:00
25/1/2019	Sortida FITUR (Madrid)			17:00	21:00