



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

**Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +
Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble
Titulación con 4 Créditos ECTS)**

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Duración: 410 horas

Precio: 389 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Descripción

Para que una empresa de turismo prospere con el tiempo es importante, además de los factores económicos, llevar a cabo una adecuada planificación de la misma. Con la realización de este Curso de Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Curso Universitario en Dirección Estratégica de Turismo se proporcionan los conocimientos necesarios para llevar a cabo una adecuada dirección estratégica en una empresa de turismo. Por otro lado este curso ofrece la formación para hacerse experto en el desarrollo del turismo rural y el marketing turístico.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

A quién va dirigido

El Curso de Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Curso Universitario en Dirección Estratégica de Turismo está dirigido a todas aquellas personas que se dedican al mundo de la hostelería y turismo, más concretamente a la promoción y marketing turístico y que pretendan obtener conocimientos relacionados con el desarrollo del turismo rural y la dirección estratégica de empresas de turismo.

Objetivos

- Comprender conocimientos básicos del turismo y la estructura del mercado turístico, atendiendo tanto al producto turístico, como a la demanda u oferta turística.
- Conocer y aplicar los conceptos básicos de la dirección de empresas.
- Implementar de forma adecuada un plan de marketing en turismo.
- Gestionar correctamente al personal de las entidades de distribución e información turísticas, atendiendo a la organización de los recursos humanos.
- Aplicar las formas adecuadas de comunicación en el área del turismo, así como las habilidades sociales a desarrollar en la misma.
- Procurar la calidad de las empresas y/o entidades de turismo.
- Saber los conceptos relacionados con el turismo sostenible como plasmación del desarrollo sostenible y la conservación ambiental, así como su incidencia en el medio rural.
- Poner en práctica y evaluar distintas estrategias de comercialización de productos, servicios y destinos turísticos locales acordes con las características de los recursos y servicios turísticos del entorno.
- Analizar las aplicaciones del marketing de servicios y su importancia para la creación y promoción de productos turísticos del entorno local.
- Analizar la distribución turística y las entidades y medios que la configuran, estimando su evolución e incidencia de las nuevas tecnologías.
- Desarrollar acciones promocionales aplicables en agencias de viajes y describir y aplicar técnicas de promoción de ventas y de negociación, estimando su importancia para el logro de los objetivos empresariales.

Para que te prepara

Este Curso de Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Curso Universitario en Dirección Estratégica de Turismo le prepara para saber llevar a cabo la dirección estratégica y planificación de la actividad de la empresa de turismo. Además le capacita para hacerse experto en el desarrollo del turismo rural y marketing turístico, conociendo los conceptos relacionados con el turismo sostenible como plasmación del desarrollo sostenible y la conservación ambiental.

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección
Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Salidas laborales

Turismo / Dirección de empresas turísticas / Gestor turístico.

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico expedida por Euroinnova Business School y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales - Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo con 4 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

El/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo. Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Social de la UNESCO (plum, Resolución 60/85)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e infórmate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Promoción y Comercialización de Productos y Servicios Turísticos Locales'
- Manual teórico 'Asesoramiento, Venta y Comercialización de Productos y Servicios Turísticos'
- Manual teórico 'Desarrollo del Turismo Rural'
- Manual teórico 'Dirección Estratégica de Turismo Vol. 1'
- Manual teórico 'Dirección Estratégica de Turismo Vol. 2'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +

www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

Programa formativo

PARTE 1. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE TURISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL TURISMO Y LA ESTRUCTURA DEL MERCADO TURÍSTICO

1. Concepto de Turismo. Evolución del concepto de Turismo.
2. El sistema turístico. Partes o subsistemas.
3. El mercado turístico
4. La demanda turística
 - 1.- Tipos de demanda turística
 - 2.- Factores que determinan la demanda turística individual y agregada.
 - 3.- Demanda turística internacional y nacional
 - 4.- Segmentación de la demanda turística
5. Pautas para investigar la demanda viajera
 - 1.- Fuentes y técnicas de recogida de información
 - 2.- Factores que determinan la evolución de la demanda turística
 - 3.- Parámetros básicos de la investigación
6. La oferta turística. Componentes de la oferta turística.
7. Evolución histórica del turismo. Situación y tendencias.
8. Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda turística española: destinos y productos asociados.
9. Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda internacional: destinos relevantes y productos asociados.
10. Análisis de motivaciones
 - 1.- Técnicas de motivación
 - 2.- Investigación motivacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DIRECCIÓN COMERCIAL Y DIRECCIÓN LOGÍSTICA

1. Planificación y estrategias comerciales
2. Promoción de ventas
3. La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios
4. Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales
5. Redes al servicio de la actividad comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE DIRECCIÓN EN TURISMO

1. Características de la Dirección.
 - 1.- Unidad de mando.
 - 2.- Delegación.
2. Tipos de Dirección.
 - 1.- Global.

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

- 2.- Departamental.
- 3.- Operacional.
- 3.Ciclo de la Dirección.
 - 1.- Planificación y toma de decisiones.
 - 2.- Integración.
 - 3.- Trabajo en equipo.
 - 4.- Evaluación del desempeño.
 - 5.- Retribución.
 - 6.- Motivación.
- 4.Formación interna y continua de los trabajadores.
 - 1.- Análisis de las necesidades.
 - 2.- Ventajas de la formación.
- 5.Sistemas de incentivos para el personal.
 - 1.- Programas de pagos de incentivos.
 - 2.- Reducción de la rotación de personal.
 - 3.- Ayuda a la formación.
 - 4.- Conciliación.
 - 5.- Seguridad laboral.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING TURÍSTICO

- 1.Concepto de Marketing
- 2.Justificación de la necesidad del marketing en el marco del sector de turismo.
- 3.Marketing directo.
- 4.El merchandising.
- 5.Marketing operacional y marketing mix en el sector de turismo
- 6.Marketing vivencial, sensorial o experiencial:
- 7.El proceso de segmentación de mercados y definición de público objetivo.
- 8.Instrumentos de comunicación según tipo de producto turístico local: identidad corporativa, marca, publicidad, publicaciones, relaciones públicas, ferias turísticas, encuentros profesionales entre la oferta de productos turísticos y organizadores de viajes y/o medios de comunicación especializados, eventos dirigidos al consumidor final.
- 9.Planificación, control de acciones de comunicación y organización de eventos promocionales.
- 10.Normativa reguladora de la comercialización de productos y marcas.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PLAN DE MARKETING

- 1.Plan de marketing. Viabilidad y plan de ejecución.
- 2.Características del plan
 - 1.- La misión y la cultura de la empresa
 - 2.- La elaboración del plan
- 3.Estructura del plan de marketing en las Agencias de Viajes
- 4.Etapas para elaborar un plan de marketing
 - 1.- Análisis de la situación
 - 2.- Diagnóstico de la situación
 - 3.- Definición de los objetivos
 - 4.- Estrategias

5.- Planes de acción y presupuestos

6.- Control del plan

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN EN TURISMO

1.El plan de promoción y comunicación de proyectos de animación turística.

2.Técnicas de promoción y comunicación:

1.- Objetivos de la promoción.

2.- Soportes más comunes.

3.- Criterios de utilización.

4.- Lugares y espacios para la promoción y la comunicación en contextos turísticos.

3.Valoración económica del plan de promoción y comunicación.

4.Métodos de seguimiento y evaluación de resultados del plan de promoción y comunicación.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN EN EMPRESAS Y ENTIDADES DE TURISMO

1.La planificación en el proceso de administración.

2.Principales tipos de planes: objetivos, estrategias y políticas; relación entre ellos.

3.Pasos lógicos del proceso de planificación como enfoque racional para establecer objetivos, tomar decisiones y seleccionar medios.

4.Revisión periódica de los planes en función de la aplicación de los sistemas de control característicos de estas empresas.

5.La gestión presupuestaria en función de sus etapas fundamentales: previsión, presupuesto y control.

6.Concepto y propósito de los presupuestos en las unidades de información y distribución turísticas.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DIRECCIÓN DE PERSONAL EN ENTIDADES DE DISTRIBUCIÓN E INFORMACIÓN TURÍSTICAS

1.La comunicación en las organizaciones de trabajo: procesos y aplicaciones.

2.Negociación en el entorno laboral: procesos y aplicaciones.

3.Solución de problemas y toma de decisiones.

4.La dirección y el liderazgo en las organizaciones

1.- Perfil competencial del líder.

2.- Funciones esenciales del líder.

3.- Funciones complementarias del líder.

5.Concepto de trabajo en equipo. Diferencias. Ventajas del trabajo en equipo.

6.Técnicas y habilidades personales y sociales necesarias para el trabajo en equipo.

7.Dirección y dinamización de equipos y reuniones de trabajo.

8.La motivación en el entorno laboral.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1.División del trabajo y funciones.

2.Funciones específicas del Departamento de Recursos Humanos.

3.Detección de necesidades de contratación.

4.Determinación del perfil del candidato y oferta de empleo.

5.Soporte documental e informático en el proceso de selección.

6.Citación de los candidatos a las pruebas de selección.

7.Soporte documental de las pruebas de selección.

8.Documentación de los resultados de la selección.

9.Programas de evaluación del desempeño del puesto de trabajo.

10. Los recursos humanos como capital humano.

11. La Gestión del Talento

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COMUNICACIÓN EFECTIVA Y HABILIDADES SOCIALES NECESARIAS EN EL ÁREA DEL TURISMO

1. Importancia de la comunicación en la empresa. Ventajas e inconvenientes.
2. Función estratégica de la comunicación.
3. Tipos de comunicación existentes.
4. La comunicación óptima en la atención al cliente.
5. Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales.
6. Resolución de problemas de comunicación.
7. Análisis de características de la comunicación telefónica y telemática.
8. Definición de habilidad personal y social.
9. Habilidades sociales de especial interés en el ámbito laboral.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DEL TURISMO

1. Marketing cibernético y publicidad
 - 1.- E-Comunicación
 - 2.- E-mail marketing
2. Las relaciones comerciales a través de Internet: (B2B, B2C, B2A).
3. Utilidades de los sistemas online:
4. Modelos de distribución turística a través de Internet.
5. Servidores online.
6. Coste y rentabilidad de la distribución turística on-line.
7. El internauta como turista potencial y real.
8. Criterios comerciales en el diseño comercial de sitios de distribución turística.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. CALIDAD EN LAS EMPRESAS Y/O ENTIDADES DE TURISMO

1. El concepto de calidad y excelencia en el servicio hostelero y turístico.
2. Sistemas de calidad: implantación y aspectos claves.
3. Aspectos legales y normativos
4. El plan de turismo español Horizonte 2020.

PARTE 2. DESARROLLO DEL TURISMO RURAL Y MARKETING TURÍSTICO

MÓDULO 1. DESARROLLO DEL TURISMO RURAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SECTOR TURÍSTICO, EL TURISMO RURAL Y EL ALOJAMIENTO RURAL

1. El sector turístico
 - 1.- Definiciones y terminología del turismo
 - 2.- Diferentes formas de turismo
 - 3.- El sector turístico en la economía española
2. El turismo rural
 - 1.- Rasgos básicos y elementos específicos del turismo rural
 - 2.- La demanda del turismo rural. Perfil y hábitos del cliente de turismo rural
 - 3.- Economía del turismo rural

- 4.- Colectivos sociales interesados
- 5.- Beneficios y riesgos del turismo rural
- 6.- El Turismo Rural en España
- 3.El alojamiento rural
 - 1.- Tipos de alojamientos rurales
 - 2.- Alojamientos más característicos
 - 3.- Planificación económica del alojamiento rural
 - 4.- Organización y personal
 - 5.- Dirección
- 4.Tipos jurídicos de empresa, empresario y establecimiento mercantil
- 5.Materias que suelen necesitar asesoramiento y asesores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PUESTA EN MARCHA DE UN ALOJAMIENTO RURAL

- 1.Estudio de Viabilidad
 - 1.- La empresa: clasificación y características
 - 2.- La microempresa: características y diferenciación
 - 3.- Diagnóstico de las capacidades del emprendedor/a
- 2.Las ideas de negocio
 - 1.- Fuentes de búsqueda de ideas
 - 2.- Variables de estudio
 - 3.- Factores directos e indirectos
- 3.Elección de la mejor idea de negocio. Cuadro de análisis DAFO: Utilidad, estructura, elaboración e interpretación
- 4.Normativa y trámites necesarios para la puesta en marcha de un alojamiento rural
 - 1.- Normativa autonómica
 - 2.- Normativa autonómica de protección sectorial
 - 3.- Normativa urbanística municipal
- 5.Condicionantes físico-territoriales que pueden influir en el atractivo y/o la fragilidad del lugar en donde se pretende implantar el alojamiento
 - 1.- Condicionantes paisajísticos referidos a posibles riesgos visuales
 - 2.- Características del clima local
 - 3.- Factores que pueden afectar negativamente a la calidad del aire
- 6.Medidas que favorecen la integración del alojamiento rural en un entorno natural durante la fase de construcción y/o explotación
 - 1.- Respeto del relieve de especial significación turística
 - 2.- Protección de los cauces naturales y de los recursos hidráulicos superficiales y subterráneos
 - 3.- Mantenimiento de las condiciones más favorables para la especie de fauna protegida
 - 4.- Conservación de zonas arboladas
 - 5.- Conservación de elementos significativos del patrimonio etnográfico de la zona (canales, puentes, lagares, molinos, etc.)
 - 6.- Adecuación de la construcción a las tipologías y sistemas tradicionales de la zona
 - 7.- Estudio y disponibilidad de infraestructuras. Agua, energía eléctrica y saneamiento
 - 8.- Utilización de ecotécnicas en la explotación del alojamiento rural
- 7.Condicionantes que pueden hacer más atractiva la oferta del alojamiento rural

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

- 1.- Buena accesibilidad y comunicación
- 2.- Disponibilidad de servicios y equipamientos de la zona
- 3.- Amplia oferta de recursos naturales y culturales de la zona
- 4.- Ausencia de barreras arquitectónicas
- 5.- Control de calidad. Grado de satisfacción de los clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO RURAL

1. La oferta turística como servicio.
 - 1.- Definición.
 - 2.- Características que diferencian a un servicio de un producto:
 - 3.- Características del cliente del servicio.
 - 4.- Diseño y valoración del servicio de forma que el cliente perciba recibir un servicio mayor que el precio que paga.
2. El Plan de Mercadotecnia. (Marketing)
 - 1.- Características.
 - 2.- Ventajas.
 - 3.- Etapas.
3. La mercadotecnia mixta o conjunta (Marketing mix)
 - 1.- Definición de la Mercadotecnia conjunta.
 - 2.- Efectos que produce la aplicación conjunta de las políticas de mercadotecnia.
 - 3.- Valorar la importancia de cada una de las políticas que intervienen en la mercadotecnia conjunta.
4. Comunicación y divulgación de la oferta del servicio.
 - 1.- Publicidad.
 - 2.- Promoción de ventas.
 - 3.- Relaciones públicas.
 - 4.- Otros medios de divulgación.

MÓDULO 2. PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS LOCALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING TURÍSTICO

1. Justificación de la necesidad del marketing en el marco del sector de hostelería y turismo.
2. Marketing operacional y marketing mix en el sector de hostelería y turismo
3. Marketing vivencial, sensorial o experiencial
4. El proceso de segmentación de mercados y definición de público objetivo.
5. Instrumentos de comunicación según tipo de producto turístico local: identidad corporativa, marca, publicidad, publicaciones, relaciones públicas, ferias turísticas, encuentros profesionales entre la oferta de productos turísticos y organizadores de viajes y/o medios de comunicación especializados, eventos dirigidos al consumidor final.
6. Planificación, control de acciones de comunicación y organización de eventos promocionales.
7. Plan de marketing. Viabilidad y plan de ejecución.
8. Normativa reguladora de la comercialización de productos y marcas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROYECTOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS LOCALES

1. Estrategias y canales de distribución.

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

2. Ámbitos geográficos, públicos objetivos y acciones de comunicación adecuadas a diferentes productos y servicios.

3. Instrumentos de comunicación para la canalización de acciones y estimación del grado de consecución de los objetivos previstos con la utilización de cada uno de tales instrumentos.

4. Estimación de los costes, alcance y posibles resultados de las acciones definidas.

5. Instrumentos y variables que permitan evaluar el grado de eficacia de las acciones comerciales programadas, en función del público objetivo receptor y del coste previsto.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL SISTEMA DE SERVUCIÓN EN EL SECTOR DE HOSTELERÍA Y TURISMO

1. Elementos para una teoría de la servucción. Justificación e importancia de su uso.

2. Peculiaridades de la aplicación del sistema de servucción para la creación y desarrollo de productos turísticos locales.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. UTILIZACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN PARA LA PROMOCIÓN DEL DESTINO Y PARA LA CREACIÓN Y PROMOCIÓN DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DEL ENTORNO LOCAL

1. Webs y portales turísticos. Tipologías y funcionalidades.

2. Alojamiento y posicionamiento de las páginas en la Red. Buscadores.

3. Marketing y comercio electrónico en el ámbito turístico.

MÓDULO 3. ASESORAMIENTO, VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1. Concepto de distribución de servicios.

2. Características diferenciales de la distribución turística.

3. Intermediarios turísticos.

4. Procesos de distribución de los diferentes servicios y productos turísticos.

5. Las agencias de viajes.

6. Funciones que realizan.

7. Tipos de agencias de viajes.

8. Estructuras organizativas de las distintas agencias de viajes.

9. Normativas y reglamentos reguladores de la actividad de las agencias de viajes.

10. La ley de Viajes Combinados.

11. Las centrales de reservas.

12. Tipos y características

13. Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional.

14. Análisis de las motivaciones turísticas y de los productos turísticos derivado.

15. Las centrales de reservas. Tipos y características. Los sistemas globales de distribución o GDS.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA VENTA DE ALOJAMIENTO

1. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes:

2. Los códigos de prácticas de la AIHR (Asociación Internacional de Hoteles y Restaurantes) y de la FUAHV (Federación Universal de Agencias de Viajes).

3. Acuerdos y contratos.

4. Tipos de retribución en la venta de alojamiento

5. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento: Identificación y uso.

6. Reservas directas e indirectas.

7. Configuraciones del canal en la venta de alojamiento.
8. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación.
9. Bonos de alojamiento: Tipos y características.
10. Principales proveedores de alojamiento: Cadenas hoteleras y centrales de reservas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA VENTA DE TRANSPORTE

1. El transporte aéreo regular. Principales compañías aéreas. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes aéreos. Tarifas: tipos.
2. Fuentes informativas del transporte aéreo regular.
3. El transporte aéreo charter. Compañías aéreas charter y brokers aéreos. Tipos de operaciones charter. Relaciones. Tarifas.
4. El transporte por carretera regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte por carretera.
5. El transporte marítimo regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte marítimo regular.
6. El transporte marítimo charter. Compañías marítimas charter. Relaciones. Tarifas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA DE VIAJES COMBINADOS

1. El producto turístico integrado.
2. Tipos de viajes combinados.
3. Los cruceros.
4. Tendencias del mercado.
5. Relaciones entre tour-operadores y agencias de viajes minoristas.
6. Términos de retribución.
7. Manejo de programas y folletos.
8. Procedimientos de reservas.
9. Emisión de bonos y formalización de contratos de viajes combinados.
10. Principales tour-operadores nacionales e internacionales.
11. Grupos turísticos y procesos de integración.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTRAS VENTAS Y SERVICIOS DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. La venta de autos de alquiler.
2. Tarifas y bonos.
3. La venta de seguros de viaje y contratos de asistencia en viaje.
4. La venta de excursiones.
5. Información sobre requisitos a los viajeros internacionales.
6. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes.
7. Aplicación de cargos por gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL MARKETING Y LA PROMOCIÓN DE VENTAS EN LAS ENTIDADES DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1. Concepto de Marketing.
2. El "Marketing" de servicios.
3. Especificidades.
4. Segmentación del mercado.
5. El "mercado objetivo".
6. El Marketing Mix.

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

- 7.Elementos.
- 8.Estrategias.
- 9.Políticas y directrices de marketing.
- 10.El Plan de Marketing.
- 11.Características.
- 12.Fases de la de marketing.
- 13.Planificación de medios.
- 14.Elaboración del plan
- 15.Marketing directo.
- 16.Técnicas.
- 17.Argumentarios.
- 18.Planes de promoción de ventas.
- 19.La promoción de ventas en las agencias de viajes.
- 20.La figura del promotor de ventas y su cometido.
- 21.Programación y temporalización de las acciones de promoción de ventas.
- 22.Obtención de información sobre clientes y creación de bases de datos de clientes actuales y potenciales.
- 23.Normativa legal sobre bases de datos personales.
- 24.Diseño de soportes para el control y análisis de las actividades de promoción de ventas.
- 25.Decisores y prescriptores.
- 26.El merchandising.
- 27.Elementos de merchandising propios de la distribución turística.
- 28.Utilización del merchandising en las agencias de viajes.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INTERNET COMO CANAL DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

- 1.Las agencias de viajes virtuales:
- 2.Evolución y características de la distribución turística en Internet.
- 3.El dominio de la demanda.
- 4.Estructura y funcionamiento.
- 5.La venta en el último minuto.
- 6.Las relaciones comerciales a través de Internet: (B2B, B2C, B2A)
- 7.Utilidades de los sistemas online:
- 8.Navegadores: Uso de los principales navegadores.
- 9.Correo electrónico, Mensajería instantánea.
- 10.Teletrabajo.
- 11.Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con los turistas on line.
- 12.Modelos de distribución turística a través de Internet.
- 13.Ventajas.
- 14.Tipos.
- 15.Eficiencia y eficacia.
- 16.Servidores online
- 17.Coste y rentabilidad de la distribución turística on-line

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PÁGINAS WEB DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA Y PORTALES TURÍSTICOS

- 1.El internauta como turista potencial y real.
- 2.Criterios comerciales en el diseño comercial de sitios de distribución turística

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)

3. Medios de pago en Internet:

4. Conflictos y reclamaciones on line de clientes

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Agencias de Viajes, Alojamiento, Autocares, Automóviles, Barcos, Calidad, Comercial, Compañías, Compañías navieras, Comunicación, Condiciones, Cruceros, curso, Demanda, Dirección, distribución, Empresas, estancia, Estratégica, Experto, Ferrocarriles, folletos, formacion, Guía turístico, habilidades, hostelería, humanos, Logística, Marketing, mercado, Mercado turístico, Nuevas, Oferta, Personal, Planificacion, Producto, Programas, promocion, Promoción, Proveedores, Puertos, recursos, Reservas, Retribución, Rural, Seguro de viaje, Servicio, Sistema turístico, sociales, Sol y Playa, Tarifas, Tecnologías, Touroperadores, transporte, Trenes, Turismo, turístico, viajes

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico + Titulación Universitaria en Dirección
Estratégica de Turismo (Doble Titulación con 4 Créditos ECTS)



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos
contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir
todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Experto en Desarrollo del Turismo Rural y Marketing Turístico +



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200