



Universitat  
de les Illes Balears

#UIB  
Talent

Formació Avançada



2019-20

**II EDICIÓN**

ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN

# Intermediación Turística

Título propio de la UIB (30 ECTS)



¿Te gustaría trabajar en el sector de la intermediación,  
comercialización y venta de productos turísticos?  
¡Este es tu curso!

# ESPECIALISTA

UNIVERSITARIO



Universitat  
de les Illes Balears

#UIB  
Talent  
Formació Avançada



ESPECIALISTA  
UNIVERSITARIO

II EDICIÓN. ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN

# Intermediación Turística

Título propio de la UIB (30 ECTS)

## Introducción

El curso de **Especialista Universitario en Intermediación Turística** tiene por objetivo la formación de profesionales que quieran desarrollar su carrera profesional dentro del sector de la intermediación y la comercialización turística, uno de los principales sectores económicos de las Islas Baleares.

El sector de la intermediación turística está formado por todo el conjunto de empresas y profesionales que se dedican a la comercialización de productos turísticos, como por ejemplo paquetes turísticos, productos de alojamiento (plazas hoteleras, agroturismos, viviendas de alquiler turístico, etc), productos de transporte (billetes de avión, barco, etc.), así como productos del resto de la oferta turística (excursiones, productos experienciales, eventos deportivos, náutica, gastronomía, campos de golf, etc).

Actualmente en nuestras islas se encuentran las oficinas centrales de algunas de las empresas más importantes de este sector a nivel mundial como son, entre otras: *ThomasCook, Hotelbeds, World2Meet, Logitravel, Jumbo Tours, Der Touristik, Ávoris (Grupo Barceló), Viajes Halcón, Iberostar, Riu, Melia Hotels International, Travelplan (Grupo Globalia)*, etc.

Si realizas este curso podrás desarrollar tu carrera profesional dentro uno de los sectores más apasionantes y con mayor potencial de crecimiento en los próximos años.

**El futuro es ahora, ¡matricúlate!**

## ¿A quién va dirigido?

A lo largo de las tres últimas décadas el sector de la intermediación turística ha experimentado un notable crecimiento tanto en las Islas Baleares como a nivel mundial, lo que se ha traducido en un incremento muy notable en la demanda de profesionales con conocimientos específicos de este sector.

Este curso nace con el objetivo de dar formación específica y de calidad, para dar respuesta así a la elevada demanda de profesionales que hay en este sector. El curso se dirige a todas aquellas personas que quieran desarrollar su carrera profesional dentro de las empresas que forman parte de la cadena de valor de la intermediación turística.

El curso está abierto a todo tipo de alumnos, tanto estudiantes universitarios que quieren especializarse en este sector, como a personas sin formación universitaria o que se encuentran trabajando y que quieren mejorar sus posibilidades de empleo dentro de este sector.

Los estudiantes del Grado en Turismo de la UIB que finalicen este curso, podrán convalidar 12 ECTS de asignaturas optativas del Grado en Turismo.

**Información y matrícula:**

<http://YoVendoTurismo.com>

<http://IntermediacionTuristica.uib.es>

<http://www.fueib.org/curs/intermedturistica>





Universitat  
de les Illes Balears

#UIB  
Talent

Formació Avançada



ESPECIALISTA  
UNIVERSITARIO

## II EDICIÓN. ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN **Intermediación Turística**

Título propio de la UIB (30 ECTS)

### Salidas profesionales

Las salidas profesionales de este curso son amplias y diversas, e incluyen todas las empresas que forman parte de la cadena de valor del sector de la intermediación y la comercialización turística, como por ejemplo:

- Departamentos de comercialización y reservas de empresas hoteleras y de otros tipos de alojamiento (*Melia Hotels, Iberostar, Riu Hotels & Resorts, etc.*)
- Agencias de viajes on line (*Logitravel, Expedia, Booking, LastMinute, etc.*)
- Agencias de viajes minoristas (*B the travel brand, Viajes Halcón, etc.*)
- Empresas de touroperación (*TUI, Thomas Cook, Soltour, Grupo Der Touristik, Neckermann, AllTours, etc.*)
- Agencias receptivas o incoming (*WorldToMeet, DTS, Jumbotours, Hotelbeds etc.*)
- Empresas de comercialización o representación turística (*GSAs, etc*)
- Bancos de camas o Bed Banks (*World2Meet, Hotelbeds, etc.*)
- Channel Managers (*Dingus, Idiso*)
- Metabuscadore y metacomparadores (*Trivago, Hundredrooms, etc.*)

### Titulaciones

- «Especialista Universitario en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)», para los alumnos con titulación universitaria.
- «Diploma Universitario en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)», para los alumnos que han superado las pruebas de acceso a la universidad superadas.
- «Diploma en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)», para los alumnos que no hayan superado las pruebas de acceso a la universidad superadas.

Los estudiantes del Grado en Turismo de la UIB que finalicen este curso podrán convalidar 12 ECTS de asignaturas optativas del Grado en Turismo.

#### Información y matrícula:

<http://YoVendoTurismo.com>

<http://IntermediacionTuristica.uib.es>

<http://www.fueib.org/curs/intermedturistica>





Universitat  
de les Illes Balears

#UIB  
Talent  
Formació Avançada



ESPECIALISTA  
UNIVERSITARIO

II EDICIÓN. ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN

# Intermediación Turística

Título propio de la UIB (30 ECTS)

## Introducción

Los alumnos que realicen este curso recibirán 140 horas de formación específica que les permitirá conocer el funcionamiento del sector de la intermediación turística.

### Módulo I. La intermediación turística (28 horas)

- El papel de la intermediación en el sector turístico
- Principales sistemas de comercialización de productos turísticos
- Topología de clientes y productos turísticos
- Principales proveedores de productos turísticos
- Principales canales de intermediación turística
- Herramientas comerciales
- Presentación de casos: World2Meet, Expedia, Palma365

### Módulo II. Distribución y venta de producto hotelero (36 horas)

- Características de la comercialización de producto hotelero
- Clasificación del producto hotelero
- La figura de los touroperadores turísticos y las agencias receptoras (incoming)
- Comportamiento de los mercados emisores
- Modelos y sistemas de contratación
- Sistemas de venta directa de producto hotelero
- Mecanismos XML, push y pull
- Revenue management y yield management de los intermediarios tradicionales
- Aspectos jurídicos de los contratos habituales dentro de la intermediación
- Presentación de casos: DER Touristik, Jumbo Tours

### Módulo III. Nuevos sistemas de distribución turística (40 horas)

- Los nuevos canales de distribución turística online
- Estrategias de marketing on-line para productos turísticos
- La venta directa a través de página web
- Nuevas tendencias tecnológicas en la intermediación turística: bed banks, Online Travel Agencies (OTA), metabuscadores, meta-comparadores, etc.
- Indicadores clave de rendimiento (KPI) de la distribución turística
- Los nuevos modelos P2P y su impacto en el mercado
- Aspectos jurídicos de la intermediación online
- Presentación de casos: Logitravel, Hotelbeds

#### Información y matrícula:

<http://YoVendoTurismo.com>

<http://IntermediacionTuristica.uib.es>

<http://www.fueib.org/curs/intermedturistica>





Universitat  
de les Illes Balears

#UIB  
Talent

Formació Avançada



ESPECIALISTA  
UNIVERSITARIO

II EDICIÓN. ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN

# Intermediación Turística

Título propio de la UIB (30 ECTS)

## Módulo IV. La comercialización de experiencias, productos deportivos y náuticos (36 horas)

- Diseño y gestión de productos turísticos
- Modelos de negocio dentro del sector de las experiencias turísticas
- Análisis del perfil de los clientes, proveedores, y canales de distribución específicos
- La comercialización de productos turísticos deportivos (topología de productos, perfil de los clientes y proveedores, canales de distribución específicos)
- Tipología de productos turísticos deportivos: stages deportivos (equipos ciclistas, equipos de fútbol, etc.), campos de golf, etc.
- Comercialización de producto turístico náutico (tipologías de producto, perfil de los clientes y proveedores, estrategias de comercialización offline y online, estrategias push and pull, etc)
- Comercialización de experiencias (topología: cultural, gastronómica, emocional, visual, de contacto, activa), definición del target y posicionamiento, sistemas de comercialización online y offline, etc
- Presentación de casos: Ironman, Sports Player International, Grupo YachtBooker, Vivelus

## Módulo V: Prácticas en empresa (325 horas)

- Las prácticas del curso tendrán una duración de 325 horas, y se llevarán a cabo en empresas del sector de la intermediación, la distribución y la venta de productos turísticos
- Empresas colaboradoras del curso (entre otras): Logitravel, Hotelbeds, ThomasCook, World2Meet, Expedia, Trivago, Dingus, DER Touristik, Jumbo Tours, Idiso, Dingus, Viva Hotels & Resorts, Transmedtour, Garden Hotels, Viva Hotels & Resorts, Melia Hotels International, Iberostar Hotels & Resorts, etc.

## Evaluación

La evaluación del curso tendrá dos partes

- Trabajo final (60% de la nota final)
- Nota obtenida en las Prácticas en Empresa, que se obtendrá a partir de la valoración realizada tanto por el tutor de la empresa como por parte del tutor de la UIB (40% de la nota final)

### Información y matrícula:

<http://YoVendoTurismo.com>

<http://IntermediacionTuristica.uib.es>

<http://www.fueib.org/curs/intermedturistica>





Universitat  
de les Illes Balears

#UIB  
Talent  
Formació Avançada



ESPECIALISTA  
UNIVERSITARIO

II EDICIÓN. ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN

# Intermediación Turística

Título propio de la UIB (30 ECTS)

## Profesorado

- Almudena Soriano.** Responsable comercial, *Casino de Mallorca-Egassa.*
- Beto Bergés.** CEO, *Dragut comunicació.*
- Damon M. Menday.** Gerente, *SportsPlayerInternational.*
- Denis Saro.** Gerente, *OffroadMallorca.*
- Diego di Paolo.** Director del Receptivo de Baleares de *Welcome Incoming Services, Grupo Globalia*
- Domingo Truyols.** Departamento comercial, *NTIncoming.*
- Francisco Rejón.** Profesor de Marketing, *UIB.*
- Hans Müller.** Director Hotel Contracting, *Thomas Cook.*
- Ignacio Alonso.** Area Manager, *Expedia.*
- Iñaki Fuentes.** CTO, *LogiTravel.*
- Joaquín Caldentey.** Subdirector general, *Garden Hotels.*
- Jocelyne Sanchez.** Yield Manager, *SideTours.*
- Jorge Velasco.** CEO, *YachtSys Holdings Ltd,* y Profesor de Marketing, *UIB.*
- Juan Ramón Ramírez.** Gerente, *M3Forums.*
- Laura Garrido.** Hotel Relations Manager, *Trivago.*
- Maria Antònia Garcia.** Profesora de Marketing, *UIB.*
- Mark Nueschen.** Chief Commercial Officer, *NT Incoming.*
- Mikel Benito.** Market Manager, *Expedia.*
- Mireia Faugier.** Gerente, *Directbeds.*
- Neus García.** Head of Groups & MICE, *NT Incoming.*
- Pedro Homar.** Gerente, *Palma365.*
- Ramón Solé.** Socio fundador, *Vivelus,* y Profesor de Marketing, *UIB.*
- Ricard Sanz.** CEO, *Vivelus.*
- Tolo Deyà.** Decano de la Facultad de Turismo, *UIB.*
- Toni Carbonell.** Gerente, *Ca s'Amitger.*
- Xisco Martínez.** Director comercial, *Iberostar.*

## Titulación obtenida

- «Especialista Universitario en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)», para los alumnos con titulación universitaria.
- «Diploma Universitario en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)», para los alumnos que han superado las pruebas de acceso a la universidad superadas.
- «Diploma en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)», para los alumnos que no hayan superado las pruebas de acceso a la universidad superadas.

Los estudiantes del Grado en Turismo de la UIB que finalicen este curso podrán convalidar 12 ECTS de asignaturas optativas del Grado en Turismo.

### Información y matrícula:

<http://YoVendoTurismo.com>  
<http://IntermediacionTuristica.uib.es>  
<http://www.fueib.org/curs/intermedturistica>





Universitat  
de les Illes Balears

#UIB  
Talent  
Formació Avançada



II EDICIÓN. ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN

# Intermediación Turística

Título propio de la UIB (30 ECTS)

## Datos específicos

**Dirección:** Bartolomé Deyá Tortella, decano Facultad de Turismo, UIB.

**Número de plazas:** 25

**Modalidad:** Presencial.

**Fechas:** de Octubre de 2019 a Abril de 2020

**Horarios:** Lunes y Miércoles de 17h a 21h.

**Lugar de realización:** Edificio Arxiduc Lluís Salvador – Aula Master - Campus UIB.

**Precios y plazos:**

2.250€, para los alumnos que se matriculen antes del 30 de Junio

2.500€, para los alumnos que se matriculen después del 30 de Junio

El pago de la matrícula se podrá fraccionar en tres pagos.

Consúltanos si este curso es bonificable total o parcialmente por la **Fundación Estatal para el Empleo**.

## Empresas colaboradoras

- Àvoris Travel Tours (Grupo Barceló)
- Barceló Hotels & Resorts
- Blue Sea Hotels
- DER Touristik
- Expedia
- Garden Hotels & Resorts
- Grupo Hotelbeds
- Hotels Viva & Resorts
- Iberostar Hotels & Resorts
- Jumbo Tours
- Logitravel
- Thomas Cook
- Trivago
- World2Meet (Grupo Iberostar)
- Zafiro Hotels

## Información y matrícula

Fundació Universitat-Empresa de les Illes Balears.

**YoVendoTurismo.com**  
**IntermediacionTuristica.uib.es**

**E-mail:** uibtalent@fueib.org

**Web:** <http://www.fueib.org/curs/intermedturistica>

**Teléfono:** 971 25 96 96

[DOIP]

Departament d'Orientació  
i l'Inserció Professional

**Posibilidad de hacer prácticas remuneradas  
en empresas y despachos profesionales.**

+ INFO [doip.fueib.org](http://doip.fueib.org) | [doip@fueib.org](mailto:doip@fueib.org) | 971 259 697

ESPECIALISTA  
UNIVERSITARIO

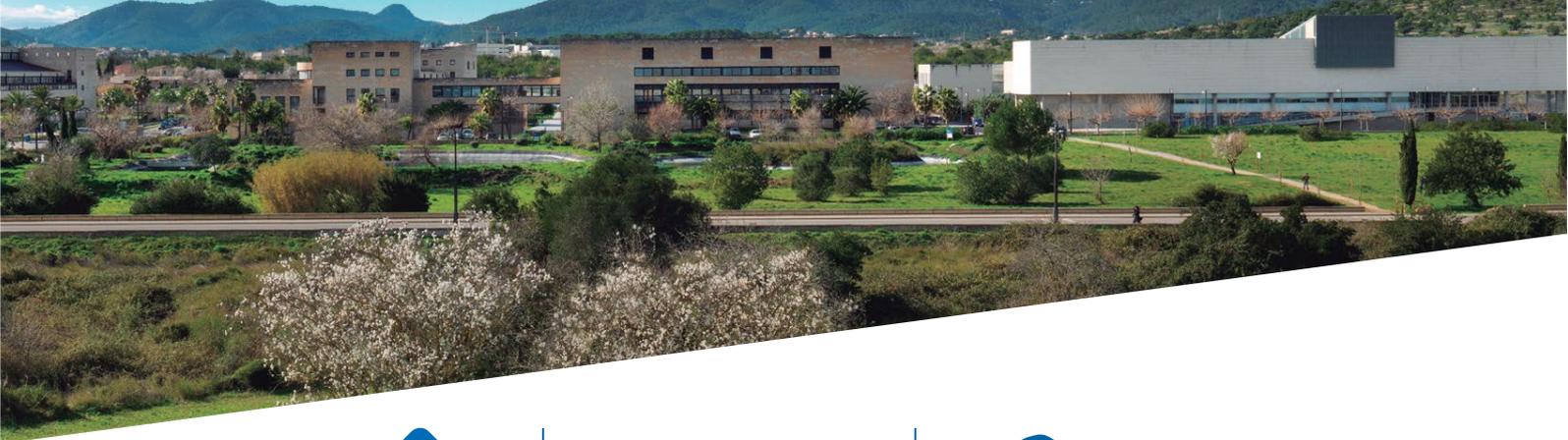
**Información y matrícula:**

<http://YoVendoTurismo.com>

<http://IntermediacionTuristica.uib.es>

<http://www.fueib.org/curs/intermedturistica>





**Universitat**  
de les Illes Balears



**Fundació**  
**Universitat**  
**Empresa**  
de les Illes Balears

## ¡Un campus lleno de oportunidades!

Conoce algunas de las facilidades que te ofrece la UIB y la Fundació Universitat-Empresa de les Illes Balears

- **Departamento de Orientación e Inserción Profesional (DOIP)**  
Prácticas para prepararte para el mundo laboral y agencia de colocación.
- **Club de emprendedores**  
El objetivo del Club es articular y desarrollar un itinerario de emprendeduría para no dejar ningún emprendedor potencial miembro de la comunidad UIB en el camino.
- **Wi-Fi y aulas de informática**
- **Bibliotecas**
- **Instalaciones Deportivas**
- **Residencia de Estudiantes**
- **Asociaciones de estudiantes**
- **Servicio médico y de farmacia**
- **Librería**
- **Servicio de reprografía**
- **Servicio de restauración y cafeterías**
- **Programa Alumni**

[www.uib.cat](http://www.uib.cat)  
[www.fueib.org](http://www.fueib.org)  
[www.uibempren.org](http://www.uibempren.org)

