



Universitat
de les Illes Balears



Fundació
Universitat
Empresa
de les Illes Balears

Un campus ple d'oportunitats!

Coneix algunes de les facilitats que t'ofereix la UIB i la Fundació Universitat-Empresa de les Illes Balears

- **Departament d'Orientació i Inserció Professional (DOIP)**
Pràctiques per preparar-te per al món laboral i agència de col·locació.
- **Club d'emprenedors**
L'objectiu del Club és articular i desenvolupar un itinerari d'emprenedoria per no deixar cap emprenedor potencial membre de la comunitat UIB en el camí.
- **Wi-Fi i aules d'informàtica**
- **Biblioteques**
- **Instal·lacions Esportives**
- **Residència d'Estudiants**
- **Associacions d'estudiants**
- **Servei mèdic i de farmàcia**
- **Llibreria**
- **Servei de reprografia**
- **Servei de restauració i cafeteries**
- **Programa Alumni**

www.uib.cat
www.fueib.org
www.uibempren.org



Titulacions

«Especialista Universitari en Intermediació Turística. Títol propi de la UIB (30 ECTS)». Per a les persones amb titulació universitària reglada.

«Diploma Universitari en Intermediació Turística. Títol propi de la UIB (30 ECTS)». Per a les persones amb accés a la Universitat o equivalent.

«Diploma en Intermediació Turística. Títol propi de la UIB (30 ECTS)». Per a les persones sense accés a la Universitat.

Dades específiques

Direcció:

Bartolomé Deyá Tortella, degà de la Facultat de Turisme, UIB.

Nombre de places: màxim 25

Modalitat: Presencial.

Durada del curs: 140 hores presencials i 10 hores de presentacions d'empreses del sector.

Dates: del 22 d'octubre 2018 al 23 d'abril de 2019

Horaris: dilluns i dimecres de 17 a 21h.

Lloc de realització: edifici Arxiduc Lluís Salvador. Aula Màster. Campus de la UIB.

Preus i terminis:

2.250 euros, per als alumnes que es matriculin abans del 30 de juny.

2.500 euros, per als alumnes que es matriculin després del 30 de juny.

Consulta'ns si aquest curs és bonificable total o parcialment per la **Fundació Estatal per a l'Ocupació**.

Informació i 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>

Telèfon: 971 25 96 96



Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent
Formació Avançada



2018-19

ESPECIALISTA UNIVERSITARI EN

Intermediació Turística

Títol propi de la UIB (30 ECTS)



ESPECIALISTA UNIVERSITARI



Possibilitat de fer pràctiques remunerades en empreses i despatxos professionals.

+ INFO doip.fueib.org | doip@fueib.org | 971 259 697

Introducció

T'agradaria treballar en el sector de la intermediació, comercialització i venda de productes turístics? Aquest és el teu curs!

El curs d'**Especialista Universitari en Intermediació Turística** té com a objectiu la formació de professionals que vulguin desenvolupar la seva carrera professional en la intermediació i la comercialització turística, un dels principals sectors econòmics de les Illes Balears.

El sector de la intermediació turística està format per tot el conjunt d'empreses i professionals que es dediquen a la comercialització de productes turístics, com per exemple paquets turístics, productes d'allotjament (places hoteleres, agroturismes, habitatges de lloguer turístic, etc.), productes de transport (bitllets d'avió, vaixell, etc.), així com productes de la resta de l'oferta turística (excursions, productes experiencials, esdeveniments esportius, nàutica, gastronomia, camps de golf, etc.).

Actualment a les nostres illes es troben les oficines centrals d'algunes de les empreses més importants d'aquest sector a tot el món, com són, entre d'altres: Thomas Cook, Hotelbeds, World2Meet, Logitravel, Jumbo Tours, DER Touristik, Àvoris (Grup Barceló), Halcón Viatges, Iberostar, Riu, Meliá Hotels International, Travelplan (Grup Globalia), etc.

Si fas aquest curs, podràs desenvolupar la teva carrera professional en un dels sectors més apassionants i amb major potencial de creixement els propers anys.

El futur és ara, matricula't!

A qui va dirigit?

Aquest curs neix amb l'objectiu d'oferir formació específica i de qualitat per donar resposta així a l'elevada demanda de professionals que hi ha en aquest sector. El curs s'adreça a totes les persones que vulguin desenvolupar la seva carrera professional a les empreses que formen part de la cadena de valor de la intermediació turística.

El curs està obert a tot tipus d'alumnes, tant a estudiants universitaris que volen especialitzar-se en aquest sector com a persones sense formació universitària o que treballen i volen millorar les seves possibilitats d'ocupació en aquest sector.

Sortides professionals

Les sortides professionals d'aquest curs són àmplies i diverses, i inclouen totes les empreses que formen part de la cadena de valor del sector de la intermediació i la comercialització turística, com per exemple departaments de comercialització i reserves d'empreses hoteleres i altres tipus d'allotjaments; agències de viatges en línia; agències de viatges minoristes; operadors turístics; agències receptives o incoming; empreses de comercialització o representació turística; bancs de llits o *bed Banks*; *channel Managers*; o bé metacercadors y metacomparadors.

Estructura

Mòdul I. La intermediació turística (28 hores)

- El paper de la intermediació en el sector turístic.
- Principals sistemes de comercialització de productes turístics.
- Tipologia de clients i productes turístics.
- Principals proveïdors de productes turístics.
- Principals canals d'intermediació turística.
- Eines comercials.
- Presentació de casos: World2Meet, Expedia, Palma365.

Mòdul II. Distribució i venda de producte hotelier (36 hores)

- Característiques de la comercialització de producte hotelier.
- La figura dels operadors turístics i les agències receptores (*incoming*).
- Comportament dels mercats emissors.
- Models i sistemes de contractació.
- Mecanismes XML, *push and pull*.
- *Revenue management* i tarifació per demanda (*yield management*) dels intermediaris tradicionals.
- Aspectes jurídics dels contractes habituals a la intermediació.
- Presentació de casos: DER Touristik, Jumbo Tours.

Mòdul III. Nous sistemes de distribució turística (40 hores)

- Els nous canals de distribució turística en línia.
- Estratègies de màrqueting en línia per a productes turístics.
- Noves tendències tecnològiques en la intermediació turística: *bed banks*, *Online Travel Agencies* (OTA), metacercadors, metacomparadors, etc.
- Indicadors clau de rendiment (KPI) de la distribució turística.
- Els nous models P2P i el seu impacte en el mercat.
- Aspectes jurídics de la intermediació en línia.
- Presentació de casos: Logitravel, Hotelbeds.

Mòdul IV. La comercialització d'experiències, productes esportius i nàutics (36 hores)

- Disseny i gestió de productes turístics.
- Models de negoci en el sector de les experiències turístiques.
- La comercialització de productes turístics esportius (tipologia de productes, perfil dels clients i proveïdors, canals de distribució específics).
- Comercialització de producte turístic nàutic (tipologies de producte, perfil dels clients i proveïdors, estratègies de comercialització fora de línia i en línia, estratègies *push&pull*, etc.).
- Comercialització d'experiències (tipologia: cultural, gastronòmica, emocional, visual, de contacte, activa), definició del target i posicionament, sistemes de comercialització en línia i fora de línia, etc.
- Presentació de casos: Ironman, Sports Player International, Grup YachtBooker, Vivelus.

Pràctiques en empreses

El curs inclou 330 hores de pràctiques formatives en empreses de reconegut prestigi del sector de la intermediació turística.

Aquestes pràctiques permetran a l'alumnat conèixer de forma directa la realitat del sector i millorar la seva experiència professional, augmentant així les seves possibilitats d'ocupació futures. L'alumnat que per motius personals o professionals no pugui dur a terme les pràctiques curriculars, excepcionalment podran convalidar per experiència professional.

Empreses col·laboradores del curs (entre altres): 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.

Professorat

Almudena Soriano. Directora comercial, *Port Calanova*.

Antoni Carbonell. Gerent, *Ca s'Amitger*.

Anselmo Martínez. Professor de Dret Privat, *UIB*.

Bartolomé Deyà. Degà de la Facultat de Turisme, *UIB*.

Beto Bergés. CEO, *Dragut comunicació*.

Damon M. Menday. Gerent, *SportsPlayerInternational*.

Denis Saro. Gerent, *OffroadMallorca*.

Francisco Martínez. Director comercial, *Iberostar*.

Francisco Rejón. Professor de Màrqueting, *UIB*.

Hans Müller. Director Hotel Contracting, *Thomas Cook*.

Ignacio Alonso. Àrea Manager, *Expedia*.

Iñaki Fuentes. CTO, *LogiTravel*.

Joaquín Caldentey. Subdirector general, *Garden Hotels*.

Jocelyne Sanchez. Yield Manager, *SideTours*.

Jorge Velasco. CEO, *YachtSys Holdings Ltd*, i professor de Màrqueting, *UIB*.

Juan Franch. Professor de Dret Privat, *UIB*.

Juan Ramón Ramírez. Gerent, *M3Forums*.

Laura Garrido. Hotel Relations Manager, *Trivago*.

Luis Sánchez. *Head of New Projects Open Hotel Technology*

María Antonia García. Professora de Màrqueting, *UIB*.

Mark Nueschen. *Chief Commercial Officer, NT Incoming*.

Mikel Benito. *Market Manager, Expedia*.

Mireia Faugier. Gerent, *Directbeds*.

Neus García. *Head of Groups & MICE, NT Incoming*.

Pedro Anguera. Key Account Manager Spain, *Travelport*.

Pedro Homar. Gerent, *Palma365*.

Ramón Solé. Soci fundador, *Vivelus*, i professor de Màrqueting, *UIB*.

Ricard Sanz. CEO, *Vivelus*.