



Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent
Formació Avançada

IV Especialista Universitario en Comercialización y Distribución Turística

Título propio de la UIB (30 ECTS)

Especialista

Universitario

2021-22

Especialista Universitario

Comercialización y Distribución Turística



Bartolomé Deyá Tortella, doctor en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid, y profesor de la Facultad de Turismo de la Universitat de les Illes Balears.

Las Islas Baleares han constituido durante las últimas décadas un auténtico referente dentro de la industria turística, tanto a nivel nacional como internacional. Nuestras islas, además de ser uno de los principales destinos turísticos de Europa, concentran algunas de las empresas más importantes del sector turístico mundial. Estas empresas necesitan profesionales con un alto nivel de formación, que conozcan las principales tendencias que se están produciendo en el sector, y que garanticen la competitividad futura de la industria.

Por esta razón, la Facultad de Turismo y UIBTalent, conjuntamente con la colaboración de un importante número de empresas de la industria turística, han impulsado la puesta en marcha del curso **Especialista Universitario en Comercialización y Distribución Turística**.

El objetivo de esta formación es ofrecer una formación avanzada y de calidad para dar respuesta a la creciente demanda de profesionales existente en el sector de la comercialización, distribución y venta de productos turísticos.

El curso cuenta con la participación de profesionales de reconocido prestigio de las principales empresas del sector, que aportan un enfoque eminentemente práctico y aplicado a la realidad empresarial.

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

El futuro es ahora, ¡Matricúlate!

¿En qué consiste?

El curso **Especialista Universitario en Comercialización y Distribución Turística** tiene como objetivo la formación de profesionales que quieran desarrollar su carrera profesional dentro del sector de la comercialización, distribución y venta de productos turísticos, uno de los principales sectores económicos de las Islas Baleares.

Se trata de un curso con amplias salidas laborales como, por ejemplo, departamentos de comercialización y venta de cadenas hoteleras, empresas de tour operación, agencias de viajes *online*, bancos de camas, empresas de *rent a car*, comercializadoras de viviendas vacacionales, agencias receptoras, empresas de tecnología turística, empresas de turismo náutico y deportivo, etc.

El curso cuenta con el apoyo y la colaboración de las principales empresas del sector turístico como son, entre otras: *Logitravel, Hotelbeds, RoiBack, World2Meet, Jumbo Tours, DER Touristik, Ávoris, Grupo Globalia, Dingus, Hotetec, Webbeds, Meliá Hotels International, Iberostar Hotels and Resorts, Riu Hotels and Resorts, Garden Hotels*, etc.

El curso consta de más de 150 horas de formación, impartida por profesionales de reconocido prestigio de las empresas más importantes del sector de la comercialización turística.

Además, el curso incluye 325 horas de prácticas formativas en empresas líderes del sector, que permiten al alumno poner en práctica los conocimientos adquiridos en el curso, y tener la oportunidad de entrar en contacto con las empresas líderes del sector. Si realizas este curso podrás desarrollar tu carrera profesional en uno de los sectores más apasionantes y con mayor potencial de crecimiento en los próximos años.

¡El 90% de los alumnos que realizaron este curso ya está trabajando!

Estructura y contenido

Los alumnos que realicen este curso recibirán más de 150 horas de formación específica que les permitirá conocer el funcionamiento del sector de la comercialización y la distribución turística.

Módulo I. La intermediación turística

- 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

- 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

- Los nuevos canales de distribución turística online
- Estrategias de marketing online 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*

Módulo IV. La comercialización de experiencias, productos deportivos y náuticos

- 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 (tipología 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

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*, *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.



Dirigido a

El curso se dirige a todas aquellas personas que quieran desarrollar su carrera profesional dentro de las empresas que forman parte del sector de la intermediación turística, como son las cadenas hoteleras, empresas de *tour operación*, comercializadores de vivienda vacacional, bancos de camas, agencias de viajes, etc.

El sector de la comercialización de productos turísticos ha experimentado durante las últimas décadas un notable crecimiento, que se ha traducido en un importante aumento en la demanda de profesionales con conocimientos específicos del sector.

El curso no requiere formación previa, y está abierto tanto a estudiantes universitarios como no universitarios, y a aquellas personas que se encuentren trabajando y que quieran mejorar su carrera profesional.

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 (*Melia Hotels International, Iberostar Hotels & Resorts, Riu Hotels & Resorts, etc.*)
- Agencias de viajes online (*Logitravel, Expedia, Booking, LastMinute, etc.*)
- Agencias de viajes minoristas (*B the travel brand, Viajes Halcón, etc.*)
- Empresas de tour operación (*TUI, Anex Tour, Soltour, Grupo Der Touristik, Neckermann, AllTours, etc.*)
- Agencias receptivas o incoming (*WorldToMeet, DTS, Jumbotours, Hotelbeds, Anex Tour, Travelplan, Avoris, etc.*)
- Empresas de comercialización o representación turística (*GSAs, etc.*)
- Bancos de camas o bed Banks (*World2Meet, Hotelbeds, etc.*)
- Channel Managers (*Dingus, Idiso*)
- Metabuscadore y metacompradores (*Trivago, Hundredrooms, etc.*)

Profesorado

- **Anselmo Martínez.** Professor Dret Mercantil, UIB.
- **Beto Bergés.** CEO, *Dragut comunicació*.
- **Carlos Cendrá.** Chief Marketing Officer, *Mabrian Technologies*.
- **Damon M. Menday.** Gerent, *Sports Player International*.
- **Luis Sánchez.** General Manager, *Drvelop*.
- **Diego di Paolo.** Welcome Incoming Services, *Globalia*.
- **Faustino Rivero.** Chief Commercial Officer, *Travel Compositor*.
- **Francisco Martínez.** Director comercial, *Iberostar*.
- **Gianluca Marrone.** Intercompany Business Development, *Jumbo Tours*.
- **Hans Müller.** Director Hotel Contracting, *Der Touristik*.
- **Ignacio Alonso.** Àrea Manager, *Expedia*.
- **Iñaki Fuentes.** CIO, *LogiTravel Group*.
- **Jaume Monserrat.** Consejero Delegado, *Dingus*.
- **Joaquin Caldentey.** Subdirector general, *Garden Hotels*.
- **Juan Franch,** *professor de Dret de la UIB*.
- **Jocelyne Sanchez.** Yield Manager, *SideTours*.
- **Josep Miquel,** *Sales & Business Department, Hotetec*
- **Jorge Velasco.** Managing Director, *Deminum Startups*.
- **Maitane Moreno,** Periodista, Cadena Ser
- **Maria Antònia Garcia.** Professora de Marketing, *UIB*.
- **Mark Nueschen.** Chief Commercial Officer, *NT Incoming*.
- **Miguel Munar.** Director Comercial, *SideTours*.
- **Mikel Benito.** Market Manager, *Expedia*.
- **Mireia Faugier.** Gerent, *Directbeds*.
- **Neus García.** Head of Groups & MICE, *NT Incoming*.
- **Paloma Espinosa,** *Marketing Manager, Grupo Jumeirah*
- **Patricia Balaguer,** *Melia Hotels International*
- **Pedro Anguera.** Account Manager, *Travelport*.
- **Pello Meaurio.** Director de Customer Experience. *Ávoris*.
- **Ramón Solé.** Managing Partner, *Meso Beauty*.
- **Ricard Sanz.** CEO, *Vivelus*.
- **Pablo Sánchez,** *Business Development, MIRAI*
- **Sergio Martinez,** *OnLine Marketing Director, Logitravel*
- **Tolo Deyà.** Degà de la Facultat de Turisme, *UIB*.
- **Toni Carbonell.** Gerent, *Ca s'Amitger*.
- **Ulises Llaneras.** Director de Operaciones. *MLL Hotels*.

Nuestros alumnos



LUCÍA

“Este curso me ha permitido conocer ampliamente y de primera mano la realidad del sector de la comercialización turística, un sector apasionante. Me ha permitido aprender contenidos que no se enseñan en ningún otro lugar. El curso es muy práctico y enfocado a la realidad diaria a la que se enfrentan las empresas del sector”



LUIS

“Este curso me ha ayudado a entender cómo interactúan los diferentes “*players*” del sector turístico. El nivel del curso lo marca principalmente el nivel del profesorado, que son profesionales de reconocido prestigio dentro del sector. Es un curso dinámico y, sobre todo, enfocado a la actualidad del sector turístico”



JOAN

“Realizar este curso me ha permitido obtener una visión mucho más profunda del sector turístico. El profesorado del curso incorpora a relevantes profesionales del sector turístico que me han permitido aprender las diversas formas de comercialización y venta, así como el funcionamiento de touroperadores, agencias de viaje *online*, etc.”



JORDI

“Este curso me ha permitido conocer el funcionamiento de la comercialización turística. Además, el contenido del curso es muy claro y conciso, lo cuál permite que pueda ser realizado por personas que no hayan estudiado previamente estudios relacionados con el turismo, aprovechando totalmente sus contenidos”.



CARLA

“Este curso te ofrece formación de mucha calidad, y te permite estar en contacto con las empresas y profesionales más importantes del sector de la comercialización y distribución turística de las Islas Baleares”.



Empresas colaboradoras



Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent
Formació Avançada

Datos específicos

Dirección:

Bartolomé Deyá Tortella, doctor en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid, y profesor de la Facultad de Turismo de la Universitat de les Illes Balears. Ha trabajado en la *Arizona State University*, y ha dirigido la *Cátedra de Estudios Turísticos Meliá Hotels International*. Recibió el premio *Centro de Estudios Financieros* en la especialidad de Recursos Humanos.

Número de plazas: 23

Modalidad: presencial.

Fechas: Del 25 de Octubre de 2021 a Abril de 2022

Horarios: los lunes y miércoles, de 17 a 21 horas.

Lugar de realización:

Edificio Arxiduc Lluís Salvador. Aula Máster Campus de la UIB.

Precios y condiciones:

- 2.250€, para alumnos que se matriculen hasta el 31 de Julio.
- 2.500€, para alumnos que se matriculen a partir del 1 de Agosto.

El curso ofrece 2 plazas a un precio reducido de 1.500 euros (que se asignarán por orden de matrícula) para aquellos alumnos que cumplan las siguientes condiciones:

- Encontrarse en situación legal de desempleo en el momento de la matrícula del curso: <https://www.sepe.es/HomeSepe/Personas/distributiva-prestaciones/situacion-legal-desempleo.html>
- Haber iniciado la situación legal de desempleo durante el año 2020 o 2021, y después de una relación contractual con la misma empresa/entidad de un mínimo de 12 meses de duración de forma ininterrumpida (en el caso de trabajadores fijos discontinuos: 12 meses de relación contractual con la misma empresa/entidad durante dos años consecutivos)

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

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

Información y matrícula

E-mail: uibtalent@fueib.org

Teléfono: 971 25 96 96

YoVendoTurismo.com

fueib.es/curs/turisme

>> MATRICÚLATE YA!



Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent
Formació Avançada



Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent

Formació Avançada





Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent
Formació Avançada

Bienvenidos a UIBTalent

La UIB está entre las **cinco primeras universidades de España** en innovación y desarrollo tecnológico así como en calidad de investigación y, además, podemos presumir de estar en el top ten mundial en investigación en el ámbito turístico, y estar entre las ocho primeras universidades en calidad e innovación docente.

La gestión de la oferta universitaria de estudios propios es uno de los grandes objetivos de **UIBTalent**, así como la gestión de cursos dirigidos a estudiantes y graduados universitarios, cursos de formación a la carta para empresas, cursos de especialización, seminarios, etc.



Los estudios se han diseñado con itinerarios modulares y flexibles, para facilitar la accesibilidad; con horarios compatibles con las responsabilidades profesionales o personales y con unas metodologías que aplican la teoría a la práctica; imparten a distancia, de forma semipresencial o presencial.

En UIBTalent apostamos por:

- Una formación continuada, de aprendizaje a lo largo de toda la vida.
- Las últimas innovaciones y novedades de los diferentes ámbitos de conocimiento.
- Estudios que combinan la formación académica y la experiencia laboral y profesional.
- La posibilidad de aprender y profundizar en uno de los múltiples campos que abarcan nuestros estudios.
- Cursos que nos ayudan a especializarnos, con vistas a una próxima inserción profesional o mejorar nuestra práctica profesional actual.

Más de **315.000** horas de formación impartida.

Más de **1.700** cursos realizados.

Unos **40.000** alumnos formados, de diversa procedencia, Baleares, España y más de 20 países del mundo.

Alrededor de **900** docentes y profesionales colaboran con nosotros cada año.



Un Campus lleno de oportunidades!

Matriculándote en UIBTalent accederás a las facilidades que te ofrecen la **UIB** y la **Fundació Universitat-Empresa de les Illes Balears**.

- **Servicio de orientación profesional del DOIP**
Asesoramiento gratuito
- **CampusEsport** Precios especiales en nuestras instalaciones deportivas
- **Club de emprendedores de la UIB** Asesoramiento para emprendedores
- **Biblioteca** Acceso a todas nuestras bibliotecas y biblioteca digital
- **WiFi** en todo el campus



Universitat
de les Illes Balears



Fundació
Universitat
Empresa
de les Illes Balears

uib.cat
fueib.org





Universitat
de les Illes Balears

**#UIB
Talent**
Formació Avançada

Campus universitari

Edifici Instal·lacions Esportives
Cra. de Valldemossa, km 7-5
07122 Palma (Illes Balears)
(+34) 971 25 96 96

Sa Riera

Carrer de Miquel dels Sants
Oliver, 2 2n.
07012 Palma (Illes Balears)
(+34) 971 25 96 96

uibtalent@fueib.org

fueib.org/uibtalent

