

	Modulo 1 - Juan Ramón	Modulo 1	Modulo 1	Modulo 1	Modulo 1	Modulo 1	Modulo 1
	El segmento turístico MICE y su entorno	El segmento turístico MICE y su entorno	El segmento turístico MICE y su entorno	El segmento turístico MICE y su entorno	El segmento turístico MICE y su entorno	El segmento turístico MICE y su entorno	El segmento turístico MICE y su entorno
Semana	Martes 24 - oct	Jueves 26 - oct	Martes 31 - oct	Jueves 2 - nov	Martes 7 - nov	Jueves 9 - nov	Martes 14 - nov
17.00 - 18.00	Introducción al curso y a la industria turística.	Distribución e intermediación turística	Principales emisores del segmento MICE (E).	Responsabilidad Social Corporativa en el sector MICE (E)	La Organización del Ibiza Gay Pride	Visita a Palacio de Congresos	Evaluación
Profesor	JR Ramirez	JR Ramirez	Pedro Oliver(ENG)	Patricia Horrach	Antonio Balibrea	JR Ramirez	JR Ramirez
18:00 - 19:00	Introducción al curso y a la industria turística.	Distribución e intermediación turística	Principales emisores del segmento MICE (E).	Responsabilidad Social Corporativa en el sector MICE (E)	La Organización del Ibiza Gay Pride	Visita a Palacio de Congresos	Evaluación
Profesor	JR Ramirez	JR Ramirez	Pedro Oliver(ENG)	Patricia Horrach	Antonio Balibrea	JR Ramirez	JR Ramirez
19:00 - 20:00	Fortalezas y debilidades del mercado español.	El entorno social y político del turismo MICE	Eventos públicos y relación entre empresa pública y privada	Mallorca como destino MICE	Entrevista a Antonio Balibrea, organizador de Ibiza Gay Pride	Entrevista al gerente del Palacio de Congresos	Tutoria trabajo + practicas
Profesor	Quino Caldentey	Pedro Oliver	Pedro Homar	Pedro Homar	JR Ramírez	JR Ramirez	Amanda /Tolo
20:00 - 21:00	Terminología MICE	Que es el MICE? Situación de Congresos Eventos en el concepto.	Eventos públicos y relación entre empresa pública y privada	Entrevista al gerente de Convention Bureau,	Entrevista a Antonio Balibrea, organizador de Ibiza Gay Pride	Entrevista al gerente del Palacio de Congresos	Tutoria trabajo + practicas
Profesor	JR Ramírez	JR Ramirez	Pedro Homar	Marga Méndez. JR Ramirez	JR Ramírez	JR Ramirez	Amanda / Tolo

	Modulo 2 - Neus Garcia	Modulo 2	Modulo 2	Modulo 2	Modulo 2	Modulo 2	Modulo 2	Modulo 2
	Gestión de Empresas MICE	Gestión de Empresas MICE	Gestión de Empresas MICE	Gestión de Empresas MICE	Gestión de Empresas MICE	Gestión de Empresas MICE	Gestión de Empresas MICE	Gestión de Empresas MICE
Semana	Jueves 16 – nov	Martes 21 - nov	Jueves 23 – nov	Martes 28 - nov	Jueves 30 – nov	Martes 05 – dic	Jueves 7- dic	Martes 12 – dic
17.00 - 18.00	Emprendimiento en el sector MICE	La agencia DMC	Aspectos legales en la creación de empresas MICE	Producción y gestión de Convenciones y Congresos	Visita a la agencia receptiva que gestiona grupos. NT Incoming	Visita a una agencia especializada incentivos	Festivo	Entrevista a una agencia emisora internacional de MICE
Profesor	Marga Munar	Natalie Alagna. AIM Group	Marga Munar	Bruno Pons	Juan Ramón	Neus Garcia		Neus Garcia
18:00 - 19:00	Emprendimiento en el sector MICE	La agencia DMC	Aspectos legales en la creación de empresas MICE	Producción y gestión de Convenciones y Congresos	Visita a la agencia receptiva que gestiona grupos. NT Incoming	Visita a una agencia especializada incentivos	Festivo	Entrevista a una agencia emisora internacional de MICE
Profesor	Marga Munar	Natalie Alagna. AIM Group	Marga Munar	Bruno Pons	Juan Ramón	Neus Garcia		Neus Garcia
19:00 - 20:00	Emprendimiento en el sector MICE	La agencia emisora	Producción y gestión de Incentivos y Meetings	Case studies	Entrevista al director de una agencia receptiva. NT Incoming	Entrevista a un emprendedor en el sector MICE	Festivo	Presentación de Case studies
Profesor	Marga Munar	Natalie Alagna. AIM Group	Neus Garcia	Neus Garcia	Neus Garcia	Neus Garcia		Neus Garcia
20:00 - 21:00	Emprendimiento en el sector MICE	La agencia emisora	Producción y gestión de Incentivos y Meetings	Case studies	Entrevista al director de una agencia receptiva. NT Incoming	Entrevista a un emprendedor en el sector MICE	Festivo	Presentación de Case studies
Profesor	Marga Munar	Natalie Alagna. AIM Group	Neus Garcia	Neus Garcia	Neus Garcia	Neus Garcia		Neus Garcia

	Modulo 3 - Ulises Llaneras	Modulo 3	Modulo 3	Modulo 3	Modulo 3	Modulo 3	Modulo 3	Modulo 3
	Proveedores: la otra cara del negocio	Proveedores: la otra cara del negocio	Proveedores: la otra cara del negocio	Proveedores: la otra cara del negocio	Proveedores: la otra cara del negocio	Proveedores: la otra cara del negocio	Proveedores: la otra cara del negocio	Proveedores: la otra cara del negocio
Semana	Jueves 14- dic	Martes 19 – dic	Jueves 21- dic	Jueves 11 - ene	Martes 16 - ene	Jueves 18 - ene	Martes 23 - ene	Jueves 25 - ene
17.00 - 18.00	Proveedores internos y gestión de equipos	Organización inhouse del MICE en hoteles	F&B (Gestión de alimentos y bebidas).	La situación de los proveedores en la cadena de valor del MICE.	Aspectos Legales de los contratos MICE	Presupuestos y evaluación de costes	Visita organizada al hotel boutique:	Transfers y transportes.
Profesor	A. Soriano	Javier Tor	Felipe de la Cruz	Denis Saro	Juan Franch	JR Ramirez / M. Damon	Jesús Cuartero	Jesús Cuartero
18:00 - 19:00	Proveedores internos y gestión de equipos	Organización inhouse del MICE en hoteles	F&B (Gestión de alimentos y bebidas).	La situación de los proveedores en la cadena de valor del MICE.	Aspectos Legales de los contratos MICE	Presupuestos y evaluación de costes	Visita organizada al hotel boutique:	Transfers y transportes.
Profesor	A. Soriano	Javier Tor	Felipe de la Cruz	Denis Saro	Juan Franch	JR Ramirez / M. Damon	Jesús Cuartero	Jesús Cuartero
19:00 - 20:00	La excelencia en la gestión Hotelera	Tutoria Trabajo Final	Actividades y excursiones	Técnicas de negociación con proveedores.	Aspectos Legales de los contratos MICE	Gestión, análisis y control financiero sector hotelero	Entrevista a director de hotel boutique	Visita a empresa de transfers - Transfer Class
Profesor	Ulises Llaneras	Amanda Picornell	Denis Saro	Peter Ostrovsky	Juan Franch	Ulises Llaneras	JR Ramirez	Jesús Cuartero
20:00 - 21:00	La excelencia en la gestión Hotelera	Tutoria Trabajo Final	Actividades y excursiones	Técnicas de negociación con proveedores.	Aspectos Legales de los contratos MICE	Evaluación	Entrevista a director de hotel boutique	Visita a empresa de transfers - Transfer Class
Profesor	Ulises Llaneras	Amanda Picornell	Denis Saro	Peter Ostrovsky	Juan Franch	Ulises Llaneras	JR Ramirez	Jesús Cuartero

	Modulo 4 - Amanda Picornell	Modulo 4	Modulo 4	Modulo 4	Modulo 4	Modulo 4	Modulo 4
	Eventos: Players y producción	Eventos: Players y producción	Eventos: Players y producción	Eventos: Players y producción	Eventos: Players y producción	Eventos: Players y producción	Eventos: Players y producción
Semana	Martes 30 - ene	Jueves 1 - feb	Martes 6 - feb	Jueves 8 - feb	Martes 13 - feb	Jueves 15 - feb	Martes 20 - feb
17:00 - 18:00	La figura del freelancer y del event planner.	Gestión de equipos de trabajo	Seguridad en eventos	Seguridad en eventos	Eventos Deportivos	Eventos Promocionales	Evaluación
Profesor	Amanda Picornell	Esther García	Leo Navarro	Leo Navarro	Damon Mark	A.Soriano	Amanda Picornell
18:00 - 19:00	Producción y gestión de eventos.	Gestión de equipos de trabajo	Seguridad en eventos	Seguridad en eventos	Eventos Deportivos	Mesa redonda: MICE Experiences	Evaluación
Profesor	Amanda Picornell	Esther García	Leo Navarro	Leo Navarro	Damon Mark	JR Ramirez	Amanda Picornell
19:00 - 20:00	Producción y gestión de eventos.	Eventos sostenibles y accesibles: Fundación HandiSport	Otros tipos de eventos	Manejo de quejas y resolución de conflictos	Visita catering con grupos y eventos (Misión y objetivos)	Mesa redonda: MICE Experiences	Visita Ars Festum
Profesor	Amanda Picornell	Patricia Horrach	JR / AP	A.Soriano	A.Soriano	JR Ramirez	Amanda Picornell
20:00 - 21:00	Producción y gestión de eventos.	Eventos sostenibles y accesibles: Fundación HandiSport	Otros tipos de eventos	Manejo de quejas y resolución de conflictos	Visita catering con grupos y eventos (Misión y objetivos)	Mesa redonda: MICE Experiences	Visita Ars Festum
Profesor	Amanda Picornell	Patricia Horrach	JR / AP	A.Soriano	A.Soriano	JR Ramirez	Amanda Picornell

	Modulo 5 - Almudena Soriano	Modulo 5 - Almudena Soriano	Modulo 5 - Almudena Soriano	Modulo 5 - Almudena Soriano	Modulo 5	Modulo 5	Modulo 5	Modulo 5
	Marketing, ventas, comunicación...	Marketing, ventas, comunicación...	Marketing, ventas, comunicación ...	Marketing, ventas, comunicación...	Marketing, ventas, comunicación ...	Marketing, ventas, comunicación...	Marketing, ventas, comunicación...	Marketing, ventas, comunicación...
Semana	Jueves 22 - feb	Martes 27 - feb	Jueves 1 - maz	Martes 6 - maz	Jueves 8 - maz	Martes 13 - maz	Jueves 15 - maz	Martes 20 - maz
17:00 - 18:00	Tendencias del Marketing en el MICE	Optimización de la calidad en los eventos	Festivo	Revenue management: Conceptos y herramientas	Protocolo	Venta y promoción de eventos	Nuevas tecnologías en el sector MICE (E)	La excelencia en la relación con los clientes
<i>Profesor</i>	M.A. Garcia	A. Soriano		Ulises Llaneras	avier Tor / Damon M. Mark	JR Ramirez	Meli Peñas	Alicia Polo
18:00 - 19:00	Tendencias del Marketing en el MICE	Optimización de la calidad en los eventos	Festivo	Revenue management: Conceptos y herramientas	Protocolo	Venta y promoción de eventos	Nuevas tecnologías en el sector MICE (E)	Visita campo de golf y Hotel Son Vida
<i>Profesor</i>	M.A. Garcia	A. Soriano		Ulises Llaneras	avier Tor / Damon M. Mark	JR Ramirez	Meli Peñas	Alicia Polo
19:00 - 20:00	Comunicación e imagen en MICE	Asistencia a ferias especializadas	Festivo	MICE revenue streams	Creatividad en los eventos	Soportes y canales	Visita al Casino y Evaluación	Visita campo de golf y Hotel Son Vida
<i>Profesor</i>	A. Soriano.	Almudena S / JR Ramírez		Nicolás Ostrovsky	Hotelbeds	Damon Mark	Almudena Soriano	Alicia Polo
20:00 - 21:00	Comunicación e imagen en MICE	Asistencia a ferias especializadas	Festivo	MICE revenue streams	Creatividad en los eventos	Soportes y canales	Visita al Casino y Evaluación	Visita campo de golf y Hotel Son Vida
<i>Profesor</i>	A. Soriano.	Almudena S / JR Ramírez		Nicolás Ostrovsky	Hotelbeds	Damon Mark	Almudena Soriano	Alicia Polo

	Modulo 6	Modulo 6						
	Financiación, casos de éxito y conclusiones finales							
Semana	Jueves 22 - maz	Martes 10 - abril	Jueves 12 - abril	Martes 17 - abril	Jueves 19 - abril	Jueves 3 - mayo	Martes 8 - mayo	Jueves 10 - mayo
17:00 - 18:00	Como superar a tu competencia (Ironman)	Organización de eventos musicales	Financiación aplicada al MICE	Negociación de patrocinios	Visita Hilton Sa Torre	Visita Estadio de Son Moix.	Presentación Proyecto Final	Presentación Proyecto Final
<i>Profesor</i>	M. Damon	Felipe Menendez / M. Damon	Tolo Deya	Gabriel Mulet	M. Damon	M. Damon		
18:00 - 19:00	Caso Éxito: Kumulus. David Thompson	Organización de eventos musicales	Financiación aplicada al MICE	Negociación de patrocinios	Visita Hilton Sa Torre	Visita Estadio de Son Moix.	Presentación Proyecto Final	Presentación Proyecto Final
<i>Profesor</i>	M. Damon	Felipe Menendez / M. Damon	Tolo Deya	Gabriel Mulet	M. Damon	M. Damon		
19:00 - 20:00	Caso de éxito: Jane Thompson. Palma Boat / SYC (E)	Tributación y Fiscalidad de los eventos y patrocinios	Organización internacional de un multievento		Salidas Profesionales del MICE		Presentación Proyecto Final	Presentación Proyecto Final
<i>Profesor</i>	M. Damon	Antonio Costa Costa	Mallorca Rugby Events		Ulises / Juan R			
20:00 - 21:00	Caso de éxito: Jane Thompson. Palma Boat / SYC (E)	Tributación y Fiscalidad de los eventos y patrocinios	Organización internacional de un multievento		Salidas Profesionales del MICE		Presentación Proyecto Final	Presentación Proyecto Final
<i>Profesor</i>	M. Damon	Antonio Costa Costa	Mallorca Rugby Events		Ulises / Juan R			