



Universitat
de les Illes Balears



**Fundació
Universitat
Empresa**
de les Illes Balears

¡Un campus lleno de oportunidades!

Conoce alguna 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 emprendimiento 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
www.fueib.org
www.uibempren.org



Titulaciones

«Especialista Universitario en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)». Para las personas con titulación universitaria reglada.

«Diploma Universitario en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)». Para las personas con acceso a la Universidad o equivalente.

«Diploma en Intermediación Turística. Título propio de la UIB (30 ECTS)». Para las personas sin acceso a la Universidad.

Datos específicos

Dirección:

Bartolomé Deyá Tortella, decano de la Facultad de Turismo, UIB.

Número de plazas: máximo 25

Modalidad: Presencial.

Duración del curso: 140 horas presenciales y 10 horas de presentaciones de empresas del sector.

Fechas: del 22 de octubre 2018 al 23 de abril de 2019

Horarios: lunes y miércoles de 17 a 21h.

Lugar de realización: edificio Arxiduc Lluís Salvador. Aula Máster. Campus de la UIB.

Precios y plazos:

2.250 euros, para los alumnos que se matriculen antes del 30 de junio.

2.500 euros, para los alumnos que se matriculen después del 30 de junio.

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

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



Universitat
de les Illes Balears

**#UIB
Talent**

Formació Avançada



2018-19
ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN

Intermediación Turística

Título propio de la UIB (30 ECTS)



ESPECIALISTA UNIVERSITARIO



Posibilidad de hacer prácticas remuneradas en empresas y despachos profesionales.

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

Introducción

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

El curso de **Especialista Universitario en Intermediación Turística** tiene como objetivo la formación de profesionales que quieran desarrollar su carrera profesional dentro 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*, *Àvoris (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?

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.

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 otros tipos de alojamientos; agencias de viajes en línea; agencias de viajes minoristas; operadores turísticos; agencias receptivas o *incoming*; empresas de comercialización o representación turística; bancos de camas o *bed Banks*; *channel Managers*; o bien metabuscadores y metacomparadores.

Estructura

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
- La figura de los touroperadores turísticos y las agencias receptivas (*incoming*)
- Comportamiento de los mercados emisores
- Modelos y sistemas de contratación
- 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
- Nuevas tendencias tecnológicas en la intermediación turística: *bed banks*, *Online Travel Agencies* (OTA), metabuscadores, metacomparadores, 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 (36 horas)

- Diseño y gestión de productos turísticos
- Modelos de negocio dentro del sector de las experiencias turísticas.
- La comercialización de productos turísticos deportivos (topología de productos, perfil de los clientes y proveedores, canales de distribución específicos
- 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 contacte, activa), definición del target y posicionamiento, sistemas de comercialización online y offline, etc
- Presentación de casos: Ironman, Sports Player International, Grupo YachtBooker, Vivelus

Prácticas en empresas

El curso incluye 330 horas de prácticas formativas en empresas de reconocido prestigio del sector de la intermediación turística.

Éstas prácticas permitirán al alumnado conocer de forma directa la realidad del sector y mejorar su experiencia profesional, aumentando así sus posibilidades de empleo futuras. El alumnado que por motivos personales o profesionales no puedan llevar a cabo las prácticas curriculares, excepcionalmente podrán convalidarlas por experiencia profesional.

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.

Profesorado

Almudena Soriano. Directora comercial, *Port Calanova*.

Anselmo Martínez. Profesor de Derecho Privado, *UIB*.

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

Bartolomé Deyà. Decano de la Facultad de Turismo, *UIB*.

Beto Bergés. CEO, *Dragut comunicació*.

Damon M. Munday. Gerente, *SportsPlayerInternational*.

Denis Saro. Gerente, *OffroadMallorca*.

Francisco Martínez. Director comercial, *Iberostar*.

Francisco Rejón. Profesor de Marketing, *UIB*.

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

Ignacio Alonso. Area Manager, *Expedia*.

Iñaki Fuentes. CTO, *LogiTravel*.

Joaquin Caldentey. Subdirector general, *Garden Hotels*.

Jocelyne Sanchez. Yield Manager, *SideTours*.

Jorge Velasco. CEO, *YachtSys Holdings Ltd*, y Profesor de Marketing, *UIB*.

Juan Franch. Profesor de Derecho Privado, *UIB*.

Juan Ramón Ramírez. Gerente, *M3Forums*.

Laura Garrido. Hotel Relations Manager, *Trivago*.

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

María Antonia García. 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 Anguera. Key Account Manager Spain, *Travelport*.

Pedro Homar. Gerente, *Palma365*.

Ramón Solé. Socio fundador, *Vivelus*, y Profesor de Marketing, *UIB*.

Ricard Sanz. CEO, *Vivelus*.