



Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent
Formació Avançada

VII ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN

Comercialización Hotelera

Título propio de la UIB (30 ECTS)

Desarrolla tu carrera profesional en el mundo de la comercialización hotelera.

**Si este es el mundo que te apasiona,
¡Este es tu curso!**

2024-25

Especialista Universitario Comercialización Hotelera



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

Las Islas Baleares constituyen un 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 a nivel mundial.

Las empresas turísticas necesitan profesionales con un alto nivel de formación y especialización, que conozcan las principales tendencias que se están produciendo en el sector, y que garanticen la competitividad futura del sector hotelero y turístico.

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 Hotelera**.

El objetivo de este curso es ofrecer una formación avanzada y de calidad para dar respuesta a la creciente demanda de profesionales existente en el sector de la comercialización y distribución hotelera.

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 Hotelera** tiene como objetivo la formación de profesionales que quieran desarrollar su carrera profesional dentro del sector de la comercialización, distribución y venta hotelera, uno de los principales sectores económicos de las Islas Baleares.

Se trata de un curso con amplias salidas laborales: departamentos de comercialización y venta de cadenas hoteleras, empresas de tour operación, agencias de viajes online, bancos de camas, agencias receptoras, empresas de tecnología para la distribución hotelera, 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 hotelera.

Además, el curso incluye 325 horas de prácticas 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 95% 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 hotelera.

Módulo I. Estrategias, canales y productos turísticos

- Diseño y marketing del producto hotelero
- Principales canales de comercialización hotelera
- Tipologías de producto hotelero: urbano vs. Vacacional
- Productos emergentes: producto deportivo, producto MICE
- La figura del *Channel Manager*
- El *Customer Journey*
- El papel de las agencias de viaje y las agencias *incomming*
- Principales canales de distribución online: B2C (OTA), y B2B (bed Banks, market places, etc)
- Empresas colaboradoras: *Zafiro, Dingus, World2Meet, Expedia, AVIBA*

Módulo II. Comercialización hotelera

- Comercialización de producto hotelero
- Clasificación del producto hotelero
- La figura de los touroperadores
- Comportamiento de los mercados emisores
- Dirección Comercial y Plan de Acción Comercial de un hotel
- Modelos y sistemas de contratación hotelera
- Sistemas de venta directa de producto hotelero
- Mecanismos XML, *push* y *pull*
- Revenue management y yield management
- Transformación digital de un hotel
- Empresas colaboradoras: *RoiBos, RoiBack, Mts Globe, Barcelo Hotels and Resorts, Drivelop, Zafiro, PortBlue*

Módulo III. E-commerce, marketing digital y venta directa

- Canales de comercialización online
- Estrategias de marketing digital
- Nuevas tendencias tecnológicas en la intermediación
- Estrategias de venta directa a través de página web
- Los nuevos modelos P2P y su impacto en el mercado
- Marketing a través de Redes Sociales
- Indicadores clave de rendimiento (KPI) de la distribución turística
- Motores de reserva y pasarelas de pago
- Funnel de Distribución Online
- Retos y oportunidades en la distribución

- online
- Empresas colaboradoras: *Logitravel, TravelPort, Dingus, Paraty Tech, MIRAI*

Módulo IV. Fidelización y experiencia cliente

- Comercialización de experiencias
- Instrumentos de fidelización hotelera
- Experiencia cliente
- Gestión de la Reputación Online
- Estrategias digitales para la mejora de la Reputación Online
- La figura de los paquetes dinámicos
- Sesión de Coaching individualizado
- Caso práctico: transformación digital de la comercialización de un hotel
- Empresas colaboradoras: *FidelTur, Iberostar Hotels and Resorts, Homerti, Hotetec, Travel Compositor*

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, comercialización, distribución hotelera.

Empresas colaboradoras del curso (entre otras): *Logitravel, Hotelbeds, World2Meet, Expedia, Dingus, DER Touristik, Jumbo Tours, Viva Hotels & Resorts, Garden Hotels, Melia Hotels International, Iberostar Hotels & Resorts, RoiBos, RoiBack, Travel Compositor, Hotetec, etc.*

Destinatarios

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 comercialización hotelera, como son las cadenas hoteleras, empresas de tour operación, bancos de camas, agencias de viajes, empresas de tecnología para la distribución hotelera, etc. El sector de la comercialización hotelera 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 HotelsInternational, Iberostar Hotels & Resorts, RiuHotels & Resorts, etc.*)
- Agencias de viajes online y metabuscadores (*Logitravel, Expedia, Booking, Trivago, etc.*)
- Agencias de viajes minoristas (*B the travelbrand, Viajes Halcón, etc.*)
- Empresas de tour operación (*TUI, Grupo Der Touristik, AllTours, etc.*)
- Agencias receptoras o incoming (*WorldToMeet, DTS, Jumbotours, Travelplan, Avoris, etc.*)
- Bancos de camas o bed Banks (*World2Meet, Hotelbeds, etc.*)
- Empresas de tecnología para la distribución hotelera (*Dingus, Hotetec, Mirai, Roibos, Roiback, Paraty Tech, etc.*)

Profesorado

- **Alex Gisbert.** XEA Global.
- **Andrea Omañas.** Digital Marketing & Creative Consultancy.
- **Antonio Homar.** Chief Commercial & Marketing Director, Zafiro Hotels.
- **Antonio Omañas,** Commercial Director, Roiback.
- **Biel Marti.** Director Comercial, Grupo Súmmum Hotel Group.
- **Carlos Saniger.** Global Dgital Business & Revenue Director, Barcelo Hotel Group.
- **Dan Goldspink.** Head of Purchasing, TUI Group.
- **Ignacio Alonso.** Àrea Manager, Expedia.
- **Iñaki Fuentes.** COO, TravelGateX.
- **Jaume Monserrat.** Consejero Delegado, Dingus.
- **Javier Pérez.** CEO, FidelTur.
- **Jesus Bazán.** Regional Manager, Roiback.
- **Jorge Velasco.** Managing Director, DeminumStartups.
- **Josep Miquel Moranta.** Senior Business Department, Paraty Tech.
- **Juan Manuel Gonzalez.** Chief Commercial Officer, Port Blue Hotel Group & OnMood
- **Luis Sánchez.** General Manager, Drivelop.
- **Maitane Moreno.** Periodista, Cadena Ser.
- **Maria Antònia Garcia.** Professora de Marketing,UIB.
- **Miguel Munar.** Director Comercial, SideTours.
- **Mikel Benito.** Market Manager, Expedia.
- **Mireia Faugier.** Gerent, Directbeds.
- **Neus Tarres.** CEO, Acerca Hospitality.
- **Noelia Báez.** Manager Director Bedbank, World To Meet
- **Pablo Sánchez.** Business Development, MIRAI
- **Patricia Rosselló.** CEO, Roibos.
- **Pedro Anguera.** Account Manager, Travelport.
- **Pedro Fiol.** Presidente, AVIBA.
- **Peggy Desmul.** PMO Online Reputation, Iberostar Group.
- **Pello Meaurio.** Director OTA, World To Meet.
- **Ramón Solé.** Managing Partner, Meso Beauty.
- **Saleh Mohd Rashed.** Profesor, UIB.
- **Sergio Martinez.** Director Contratación Hoteles, Grupo Viajes el Corte Inglés.
- **Teresa Berga.** Especialista en Marketing Digital, Comunis.
- **Tolo Deyà.** Decano de la Facultat de Turisme, UIB.
- **Ulises Llaneras.** Director de Hotel. Marriot Son Antem.
- **Victor Sánchez.** Director General, Hotetec.

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 decano 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: 20

Modalidad: presencial.

Fechas: Del 26 de Octubre de 2024 a Abril de 2025

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:

- 2.5000€, para alumnos que se matriculen hasta el 31 de Julio.
- 2.750€, para alumnos que se matriculen a partir del 1 de Agosto.

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

Consúltanos si este curso es bonificable total o parcialmente.

Información y matrícula

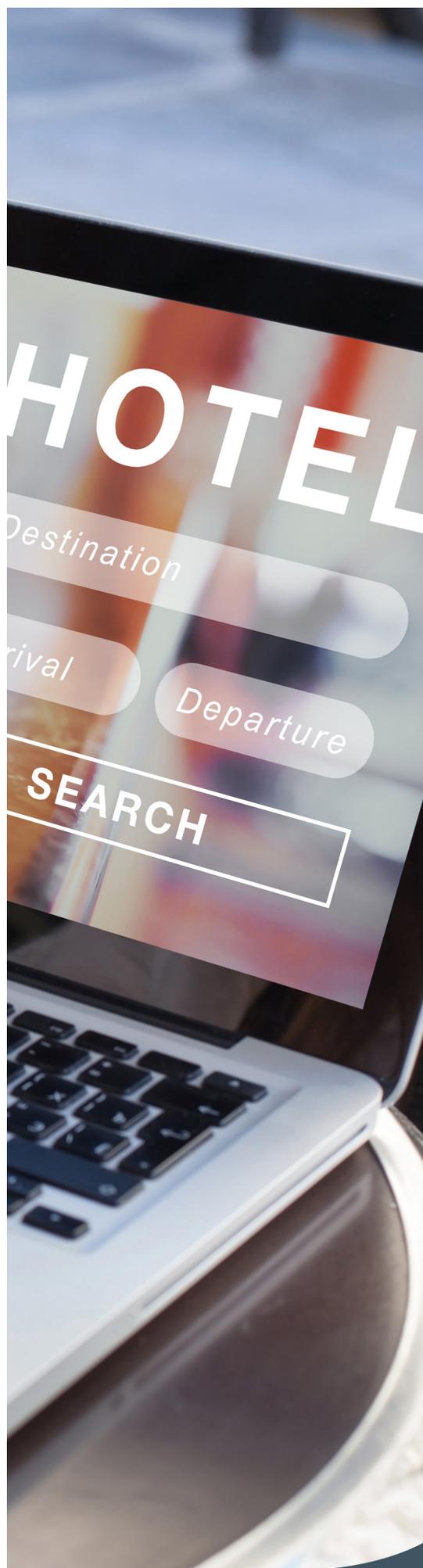
E-mail: uibtalent@fueib.org

Teléfono: 971 25 96 96

YoVendoTurismo.com

fueib.es/curs/turisme

>> MATRICULA-T'HI JA!





Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent

Formació Avançada





Universitat
de les Illes Balears

#UIB
Talent
Formació Avançada

Benvinguts a UIBTalent

La UIB està entre les **cinc primeres universitats d'Espanya** en innovació i desenvolupament tecnològic així com en qualitat de recerca i, a més, podem presumir d'estar en el top ten mundial en recerca en l'àmbit turístic, i estar entre les vuit primeres universitats en qualitat i innovació docent.

La gestió de l'oferta universitària d'estudis propis és un dels grans objectius d'**UIBTalent**, com també la gestió de cursos adreçats a estudiants i graduats universitaris, cursos de formació a la carta per a empreses, cursets d'especialització, seminaris, etc.



Els estudis s'han dissenyat amb itineraris modulars i flexibles, per facilitar-hi l'accessibilitat; amb horaris compatibles amb les responsabilitats professionals o personals i amb unes metodologies que apliquen la teoria a la pràctica; s'imparteixen a distància, de forma semipresencial o presencial.

Més de **315.000** hores de formació impartida.

Més de **1.700** cursos realitzats.

Uns **40.000** alumnes formats, de diversa procedència, les Balears, Espanya i més de 20 països del món.

Al voltant de **900** docents i professionals col·laboren amb nosaltres cada any.

A UIBTalent apostam per:

- Una formació continuada, d'aprenentatge al llarg de tota la vida.
- Les darreres innovacions i novetats dels diferents àmbits de coneixement.
- Estudis que combinen la formació acadèmica i l'experiència laboral i professional.
- La possibilitat d'aprendre i aprofundir en un dels múltiples camps que abasten els nostres estudis.
- Cursos que ens ajuden a especialitzar-nos, amb vista a una propera inserció professional o a millorar la nostra pràctica professional actual.



Un Campus ple d'oportunitats!

Matriculant-te a UIBTalent accediràs a les facilitats que t'ofereixen la **UIB** i la **Fundació Universitat-Empresa de les Illes Balears**.

- **Servei d'orientació professional del DOIP**
Assessorament gratuït
- **CampusEsport** Preus especials a les nostres instal·lacions esportives
- **Club d'emprendedors de la UIB** Assessorament per a emprenedors
- **Biblioteca** Accés a totes les nostres biblioteques i biblioteca digital
- **WiFi** a tot 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

