



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso de Marketing Hotelero (Titulación Universitaria + 5 Créditos ECTS)

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso de Marketing Hotelero (Titulación Universitaria + 5 Créditos ECTS)

duración total: 125 horas

horas teleformación: 63 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El Curso de Marketing Hotelero aporta los conocimientos teóricos y prácticos requeridos para adaptar tu perfil profesional a una nueva realidad dentro del sector turístico en constante cambio debido al desarrollo del canal online y las nuevas formas de consumo de productos y servicios turísticos. Una vez iniciada la formación aprenderás todas las áreas involucradas en la captación y fidelización de los huéspedes a través de Internet mejorando la posición competitiva del hotel y comprendiendo las verdaderas necesidades del cliente. Una vez finalizada la formación serás capaz de desarrollar un plan de marketing digital capaz de atraer clientes, convertirlos y fidelizarlos ofreciendo una experiencia única y diferenciadora.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Analizar las principales innovaciones en turismo.
- Conocer al nuevo turista digital y el funcionamiento de los destinos inteligentes.
- Crear una estrategia traveller journey y guest experience.
- Aumentar el número de reservas gracias a metabuscadores como Tripadvisor, Trivago o Google Hotel Ads.
- Aplicar las principales técnicas de revenue management.
- Desarrollar una estrategia SEO y SEM para aumentar la visibilidad en Google e incrementar el número de reservas.
- Generar una estrategia inbound con el marketing de contenidos, social media, analítica web, CRM y marketing Automation.

para qué te prepara

El Curso de Marketing Hotelero te ayudará a entender al turista digital adaptando todas las estrategias de marketing al canal online logrando aumentar las reservas en el establecimiento e incrementar las ventas. Gracias al SEO, SEM, social media, inbound marketing, copywriting o técnicas de revenue management será más fácil lograr conectar con el potencial cliente y ofrecer una experiencia única antes, durante y después del alojamiento.

salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el sector turístico adaptándote a las nuevas tendencias y demandas del viajero digital. Con este Curso de Marketing Hotelero lograrás adaptar tu perfil para ocupar puestos de responsabilidad dentro del Departamento de Marketing y del Departamento de Revenue Marketing de pequeños y grandes establecimientos hoteleros.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Marketing Hotelero'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INNOVACIÓN DIGITAL EN TURISMO

- 1.Introducción a la innovación digital en turismo
- 2.Tendencias de la transformación digital del turismo.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL TURISTA DIGITAL Y DESTINOS INTELIGENTES

- 1.Introducción al turismo digital y a los destinos inteligentes
- 2.El turista digital
- 3.Destinos Inteligentes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAVELLER JOURNEY Y GUEST EXPERIENCE

- 1.Introducción a traveller journey y guest experience

UNIDAD DIDÁCTICA 4. METABUSCADORES: TRIPADVISOR, TRIVAGO Y GOOGLE HOTEL ADS

- 1.Introducción a los metabuscadores
- 2.Factores a tener en cuenta en los Metabuscadores.
- 3.Tripadvisor
 - 1.- ¿Cómo funciona?
- 4.Trivago
 - 1.- ¿Cómo funciona?
- 5.Google Hotel Ads
 - 1.- ¿Cómo funciona?

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE REVENUE MANAGEMENT

- 1.¿Qué es el Revenue Management?
- 2.Upselling
- 3.Cross- Selling
- 4.Overbooking
- 5.Forecasting

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SEO Y SEM

- 1.Introducción a SEO y SEM
- 2.SEO
- 3.SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INBOUND MARKETING Y MARKETING DE CONTENIDOS

- 1.Inbound Marketing
- 2.Marketing de Contenidos
- 3.Diferencia y relación entre Inbound Marketing y Marketing de Contenidos.
- 4.Estrategias de Inbound Marketing para Hoteles

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESTRATEGIA DE SOCIAL MEDIA PARA HOTELES

- 1.La importancia del Social Media para hoteles
- 2.Estrategias Social Media para hoteles
- 3.Análisis de perfiles de redes sociales de hoteles

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ANALÍTICA DIGITAL Y REPUTACIÓN ONLINE

- 1.Introducción a la analítica digital y reputación online
- 2.La importancia de la analítica digital para los hoteles
- 3.Google Analytics.
 - 1.- Informes de Audiencia
 - 2.- Informes de Adquisición
 - 3.- Informes de Comportamiento
- 4.Reputación online
 - 1.- Claves para que un hotel adquiriera una buena reputación.
 - 2.- Ventajas de la gestión de una reputación online.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. SISTEMAS CRM Y MARKETING AUTOMATION

- 1.Sistema CRM (Customer Relationship Management)

- 1.- El papel del CRM en el Marketing de la empresa
 - 2.- Definición de estrategia CRM
 - 3.- Integración del CRM en la estrategia online
 - 4.- Elementos de un programa CRM
2. Marketing Automation
- 1.- Lead Nurturing
 - 2.- Lead Scoring