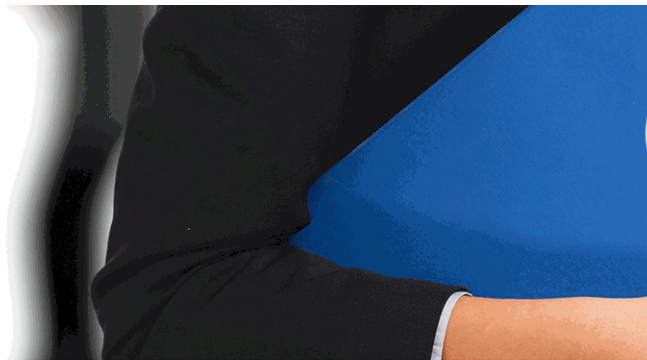


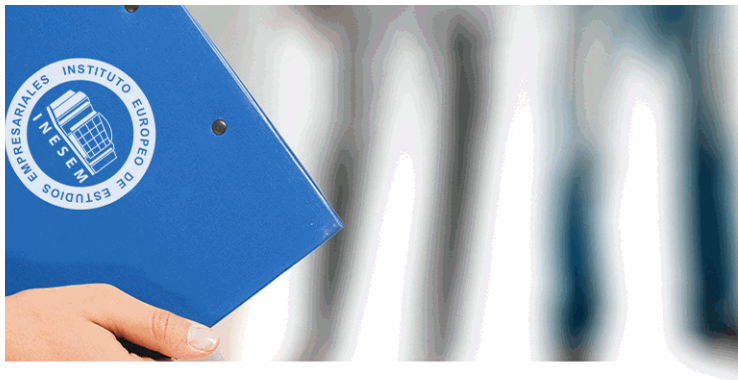






IN
—
BU

Experto en Ma



INESEM

SINESS SCHOOL

Marketing Turístico

+ Información Gratis

**titulación de formación continua bonificada
empre**

Experto en Ma

duración total: 250 horas

horas telefo

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

Si se dedica al sector del turismo o desearía hacerlo y q
oportunas a realizar en este entorno este es su moment
Turístico podrá adquirir los conocimientos necesarios pa
posible. El turismo es uno de los pilares de cualquier ec
características y las formas de optimizarlo para sacar su
de este Curso de Experto en Marketing Turístico conoce
en general y la aplicación de cada uno de ellos en la act

+ Información Gratis



+ Información Gratis



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

- Analizar la demanda turística.
- Conocer el marketing en las agencias de viajes.
- Aplicar el marketing en el mercado turístico.
- Realizar un plan de marketing en el ámbito del turismo
- Adquirir las características de la publicidad en las ager
- Aplicar el marketing y las nuevas tecnologías en la cor

+ Información Gratis

para qué te prepara

Este Curso de Experto en Marketing Turístico le prepara en relación con las técnicas existentes del marketing que adquiriendo los conocimientos necesarios para realizar con eficacia.

salidas laborales

Turismo / Experto en marketing turístico / Agencias de v

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte Oficial que acredita el haber superado con éxito todas la el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la du alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que e firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de l recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis



INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de €

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m

La direccion General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello



forma de bonificación

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

ESTUDIOS EMPRESARIALES

participación a nivel nacional de formación
TITULACIÓN

ALUMNO/A

estudios correspondientes de

Formación Formativa

ión INESEM en la convocatoria de XXXX

número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

esente TITULACIÓN en
es) de (año)

Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A



- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los s
mes a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través de una metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar por un itinerario formativo, así como realizar las actividades y actividades del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final al finalizar el curso, para superar el curso el alumno debe superar un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder acceder al título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán seguimiento de todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar toda su formación, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad de Aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'Marketing Turístico'

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

Nuestro equipo docente estará a su disposición para de contenido que pueda necesitar relacionado con el cu nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o un documento denominado “Guía del Alumno” entregado. Contamos con una extensa plantilla de profesores especialistas con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formar como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y conseguir respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas para hablar directamente con su tutor.

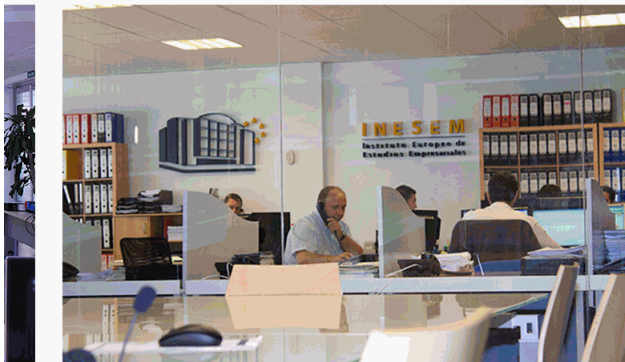
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede acceder al del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando

+ Información Gratis

+ Información Gratis



+ Información Gratis





plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis



La finalización del curso, que dependerá de la
modalidad formativa con una fecha de inicio y una fecha

Los cursos de modalidad online, el campus virtual
y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de opo administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nue
de matriculación, envío de documentación y solución de

Además, a través de nuestro gestor documental, el alum
sus documentos, controlar las fechas de envío, finalizac
lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos,
seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA T

1. Conceptos básicos sobre la demanda
2. Análisis de la demanda turística
 - 1.- Clasificación de la demanda
 - 2.- Demanda turística internacional y nacional

+ Información Gratis

3.Pautas para investigar la demanda viajera

- 1.- Fuentes y técnicas de recogida de información
- 2.- Factores que determinan la evolución de la derr
- 3.- Parámetros básicos de la investigación

4.Segmentación de la demanda turística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEMANDA Y MERCADO TURÍSTICO

1.El entorno turístico

2.Consecuencias de la demanda turística

3.Demanda del mercado

4.Demanda: plan de acción

5.Proceso de segmentación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LA OFERTA TURÍSTICA

1.Introducción

2.Clasificación de la oferta turística

3.Componentes de la oferta turística

4.Oferta y demanda: competitividad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL MARKETING EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1.Definición

2.Utilidades del marketing para la Agencia de Viajes

3.Proceso de marketing y marketing management

+ Información Gratis

- 1.- Proceso de marketing
- 2.- Marketing management
- 4.Mercadotecnia y actividad turística
- 5.Planeación estratégica de Agencias de Viajes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING Y MERCADO TUI

- 1.El mercado turístico
- 2.Investigación de mercado
 - 1.- Investigación turística
 - 2.- Segmentación del mercado
- 3.Política de mercado
- 4.El producto turístico
- 5.El consumidor turístico
- 6.Análisis de motivaciones
 - 1.- Técnicas de motivación
 - 2.- Investigación motivacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DIRECCIÓN DE MARKETING E

- 1.Función del marketing en la empresa
- 2.La dirección de marketing de Agencias de Viajes
 - 1.- Las funciones del director de marketing
 - 2.- Dirección y plan de marketing

+ Información Gratis

3.El director de marketing como estratega

4.Objetivos de la gerencia

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PLAN DE MARKETING

1.Definición y ventajas

2.Características del plan

1.- La misión y la cultura de la empresa

2.- La elaboración del plan

3.Estructura del plan de marketing en las Agencias de

4.Etapas para elaborar un plan de marketing

1.- Análisis de la situación

2.- Diagnóstico de la situación

3.- Definición de los objetivos

4.- Estrategias

5.- Planes de acción y presupuestos

6.- Control del plan

5.El plan de promoción de ventas en las Agencias de

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA PUBLICIDAD EN LAS AGE

1.Marketing del producto turístico

2.Comercialización del producto turístico en las Agenc

1.- Competencia comercial

+ Información Gratis

- 2.- Precios y condiciones comerciales
- 3.Distribución del producto
- 4.Imagen y publicidad
 - 1.- Imagen de la Agencia de Viajes
 - 2.- Publicidad de la Agencia de Viajes
- 5.Publicidad y marketing directo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMUNICACIÓN: MARKETING

- 1.Definición y conceptos básicos
- 2.Dirección de comunicación
- 3.Plan estratégico de comunicación
- 4.Marketing cibernético y publicidad
 - 1.- E-Comunicación
 - 2.- E-mail marketing
- 5.La comunicación de destinos turísticos

+ Información Gratis

+ Información Gratis