







IN  
—  
BU

***Promoción y Comercio  
Servicios Turísticos***



# INESEM

---

## SINESS SCHOOL

***Realización de Productos y  
Servicios Locales (Online)***

**+ Información Gratis**

**titulación de formación continua bonificada  
empresarial**

# ***Promoción y Comercialización de Productos y Servicios Turísticos***

***duración total:*** 90 horas

***horas teleformación:***

***precio:*** 0 € \*

***modalidad:*** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

**+ Información Gratis**

## *descripción*

En la actualidad, en el mundo de la hostelería y el turismo, las promociones turísticas locales y la información al visitante son fundamentales para aportar los conocimientos necesarios para la promoción de servicios turísticos locales.

**+ Información Gratis**



**+ Información Gratis**

[www.formacioncontinua.eu](http://www.formacioncontinua.eu)

información y





## *a quién va dirigido*

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

**+ Información Gratis**

## *objetivos*

- Poner en práctica y evaluar distintas estrategias de comercialización de destinos turísticos locales acordes con las características del entorno.
- Analizar las aplicaciones del marketing de servicios y productos turísticos del entorno local.

**+ Información Gratis**

## *para qué te prepara*

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de Comercialización de Productos y Servicios Turísticos Localizadas en las distintas Unidades de Competencia en ella incluidas, y a las Competencias profesionales adquiridas a través de la formación formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente título a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las CC.LL. Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Fuerzas de las competencias profesionales adquiridas por experiencia profesional).

## *salidas laborales*

Desarrolla su actividad, fundamentalmente, en entornos de planificación y el desarrollo turístico territorial. Ejerce sus funciones con los usuarios del servicio o en puestos de gestión supervisión de la complejidad de la estructura en que se integra, o para la

**+ Información Gratis**

### *titulación*

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

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del curso, el nombre del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno ha superado, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de los centros emisor de la titulación (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

**+ Información Gratis**



## INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición de cursos de Formación Continua  
EXPIDE LA SIGUIENTE

### NOMBRE DEL ALUMNO

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

## Nombre de la Acción de Formación

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

Con una calificación de  $\text{€}$

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

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello



## forma de bonificación

+ Información Gratis

[www.formacioncontinua.eu](http://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 3 meses 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 seguir un itinerario formativo, así como realizar las actividades y actividades del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final con 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 en la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad de Aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

**+ Información Gratis**

## *materiales didácticos*

- Manual teórico 'UF0084 Promoción y Comercialización

**+ Información Gratis**



**+ Información Gratis**

[www.formacioncontinua.eu](http://www.formacioncontinua.eu)

información y



*profesorado y servicio de tutorías*

**+ Información Gratis**

Nuestro equipo docente estará a su disposición para cualquier duda o contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Puede contactar con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o WhatsApp. Hemos creado un documento denominado “Guía del Alumno” entregado en formato PDF. Contamos con una extensa plantilla de profesores especialistas en el área con una amplia experiencia en el ámbito docente.

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

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

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

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar con el personal del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizaciones, etc.

+ Información Gratis

**+ Información Gratis**

[www.formacioncontinua.eu](http://www.formacioncontinua.eu)

información y

# Promoción y Comercialización de Productos



**+ Información Gratis**

[www.formacioncontinua.eu](http://www.formacioncontinua.eu)

información y







## *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización de cada módulo, con una duración igual a la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario de finalización de fin.

## *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de formación continua, el campus virtual ofrece contenidos multimedia de alta calidad.

**+ Información Gratis**

ra la finalización del curso, que dependerá de la  
o formativo con una fecha de inicio y una fecha

rsos de modalidad online, el campus virtual  
y ejercicios interactivos.

## *comunidad*

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

## *revista digital*

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

## *secretaría*

**+ Información Gratis**

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestro equipo de matriculación, envío de documentación y solución de dudas.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede consultar sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización y lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, así como el seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM.

### *programa formativo*

## **UNIDAD FORMATIVA 1. PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS TURÍSTICOS LOCALES**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING TURÍSTICO.**

1. Justificación de la necesidad del marketing en el mercado turístico.
2. Marketing operacional y marketing mix en el sector turístico.

**+ Información Gratis**

1.- Definición de marketing operacional y caracterización de precio, comercialización, distribución y comunicación.

2.- Peculiaridades de dichas variables en el diseño

3. Marketing vivencial, sensorial o experiencial:

1.- Definición de marketing vivencial y caracterización y la relación con el destino.

4. El proceso de segmentación de mercados y definición

5. Instrumentos de comunicación según tipo de productos: publicaciones, relaciones públicas, ferias turísticas, encuentros, organizadores de viajes y/o medios de comunicación

6. Planificación, control de acciones de comunicación y

7. Plan de marketing. Viabilidad y plan de ejecución.

8. Normativa reguladora de la comercialización de productos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROYECTOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS LOCALES.**

1. Estrategias y canales de distribución.

2. Ámbitos geográficos, públicos objetivos y acciones comerciales

3. Instrumentos de comunicación para la canalización de los objetivos previstos con la utilización de cada uno de tales instrumentos

4. Estimación de los costes, alcance y posibles resultados

+ Información Gratis

5. Instrumentos y variables que permitan evaluar el grado de satisfacción del público objetivo receptor y del coste previsto.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL SISTEMA DE SERVICIO**

1. Elementos para una teoría de la prestación de servicios. Justificación.
2. Peculiaridades de la aplicación del sistema de servicios locales.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. UTILIZACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS PARA EL TURISMO Y PARA LA CREACIÓN Y PROMOCIÓN DE PRODUCTOS**

1. Webs y portales turísticos. Tipologías y funcionalidades.
2. Alojamiento y posicionamiento de las páginas en la red.
3. Marketing y comercio electrónico en el ámbito turístico.
4. Coste y rentabilidad de la distribución turística online.

+ Información Gratis

**+ Información Gratis**

[www.formacioncontinua.eu](http://www.formacioncontinua.eu)

información y