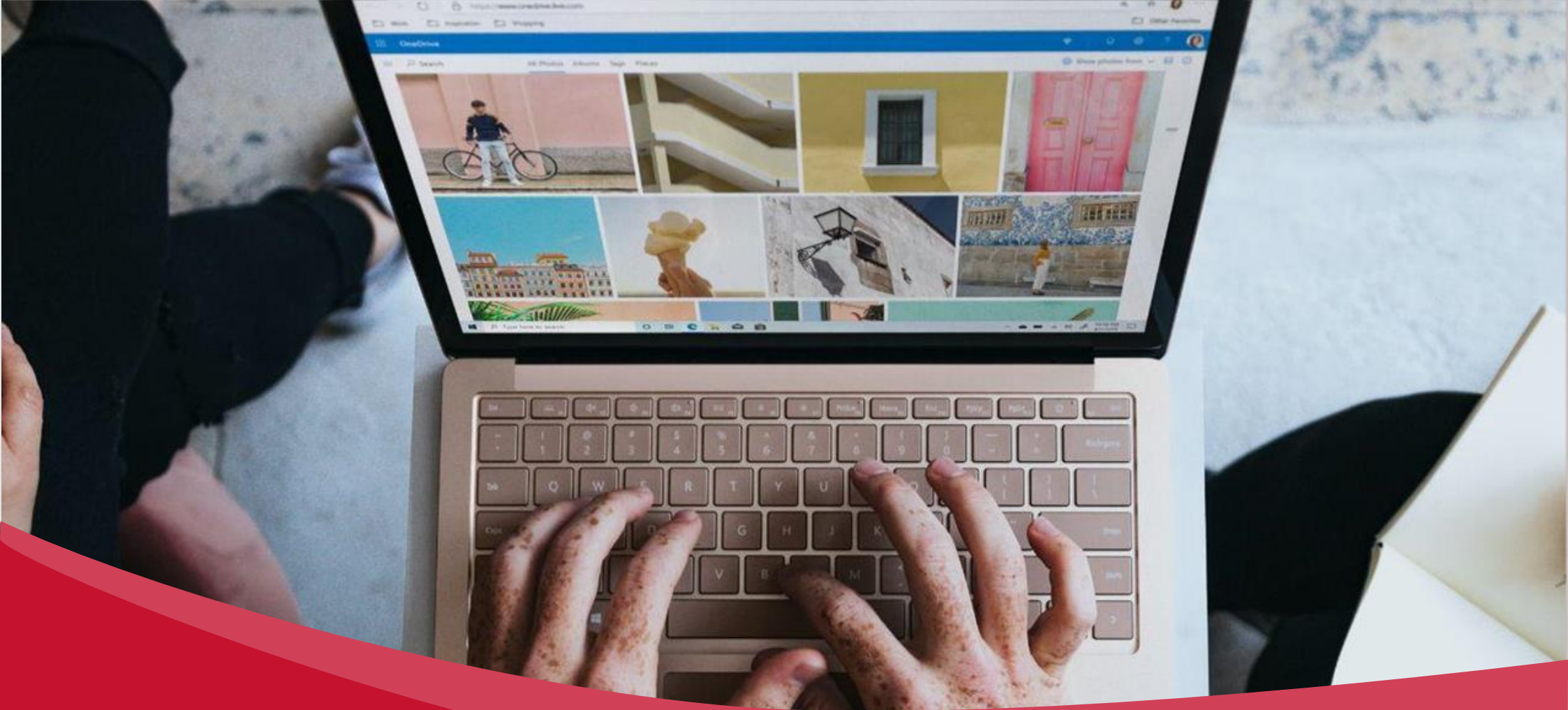




Fortalecimiento de capacidades para empresas turísticas

Lista de cursos





Planificación y gestión de proyectos

Objetivo del curso:

Delinear un proyecto considerando sus objetivos, metodología, organización y riesgos, así como. la planificación de recursos y la ejecución de actividades.

Logro:

Al final del curso, conocerás las bases para el diseño, dirección e implementación de un proyecto para el desarrollo y/o crecimiento de tu empresa.

Temario:

Parte 1.

1. ¿Qué es un proyecto?
2. ¿Qué debemos tener en cuenta en un proyecto?
3. El rol de director de proyecto
4. Ciclo de vida de un proyecto
5. Diseño de un proyecto

Parte 2.

1. Implantación de un proyecto. Modelo Waterfall
2. Enfoque Agile de gestión de proyectos
3. Certificaciones en turismo sostenible
4. Waterfall y Agile, un enfoque híbrido

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en agencias de viaje, establecimientos de hospedaje o restaurantes.

Fortalecimiento de capacidades para empresas turísticas



Innovación turística

Objetivo del curso:

Analizar y definir oportunidades de mejora en la empresa y mediante un business canvas del hotel realizar propuestas de innovación con análisis costo/beneficio.

Logro:

Al terminar el curso, podrás entender e incluir elementos de innovación en tu modelo de negocio turístico.

Temario:

Parte 1.

1. Concepto y características de la innovación
2. Tópicos en auge en la innovación
3. La organización de la innovación en la organización hotelera y de restauración

Parte 2.

1. Innovación planificada: identificación, selección y transformación de ideas en proyectos implantados
2. Innovación intuitiva: creación de servicios turísticos en cada interacción con el cliente
3. Innovación en economía de plataforma.
4. Innovación en el sector de hoteles
5. Innovación en el sector de restauración

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en establecimientos de hospedaje o restaurantes.

**Fortalecimiento de capacidades para
empresas turísticas**



Estrategia en *marketing digital*

Objetivo del curso:

Analizar las diferencias entre marketing online y offline en el ámbito hotelero y en los servicios de A&B, así como conocer la influencia de las redes sociales, email marketing y publicidad digital en los resultados económicos y la importancia de medir el retorno de la inversión (ROI).

Logro:

Al terminar el curso, podrás incrementar tu demanda y ampliar tu mercado objetivo, mediante la comercialización de tus productos y servicios en línea.

Temario:

Parte 1.

1. Conceptos clave del marketing
2. Marketing digital
3. Los básicos en marcha (web, redes sociales, e-mail y publicidad digital)
4. Publicidad: confluencia online y offline
5. La definición de los objetivos para nuestra estrategia de marketing

Parte 2.

1. Posicionamiento orgánico en buscadores
2. ¿Qué es el SEO?
3. Search Engine Marketing (SEM)
4. E-mail marketing

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en agencias de viaje, establecimientos de hospedaje o restaurantes.

**Fortalecimiento de capacidades para
empresas turísticas**



Analítica de e-commerce turístico

Objetivo del curso:

Diseñar estrategias de e-commerce aplicadas al mercado turístico, que van desde la segmentación de clientes hasta el análisis de costes derivados.

Logro:

Al terminar el curso, podrás analizar los resultados obtenidos en medios digitales y tomar decisiones estratégicas que aumenten tus ventas y disminuyan costes asociados.

Temario:

Parte 1.

1. Decisión del modelo comercial, del modelo de ventas y del modelo de distribución
2. Los procesos en la tecnología y nuestro negocio
3. Gestión del proceso posventa
4. Control de costes para distribuidores y venta online en hoteles y restauración
5. Sistemas de medición del tráfico
6. Analítica del tráfico web
7. Análisis de las ratios de e-commerce

Parte 2.

1. Guía de acciones SEO
2. Métricas del posicionamiento orgánico
3. Otras métricas que hay que considerar
4. Valorar el retorno de la inversión (ROI)

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en agencias de viaje, establecimientos de hospedaje o restaurantes.

Fortalecimiento de capacidades para empresas turísticas



El proceso de *revenue management*

Objetivo del curso:

Reconocer la importancia de entender el propio producto para, después, analizar a la competencia y conocer los movimientos de la demanda.

Logro:

Al terminar el curso, serás capaz de optimizar la ocupación y los ingresos por habitaciones, mediante el análisis de la demanda, la competencia, la disponibilidad y los precios.

Temario:

Parte 1.

1. ¿Qué es el revenue management?
2. ¿Qué es el pricing?
3. Análisis previos en el revenue management
4. El benchmark
5. El forecasting

Parte 2.

1. La segmentación de mercado
2. Fijación de precios dinámicos
3. Gestión de la disponibilidad
4. Implementación de la estrategia de revenue management
5. Análisis de resultados

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en establecimientos de hospedaje.

**Fortalecimiento de capacidades para
empresas turísticas**



La gestión diaria del *revenue management*

Objetivo del curso:

Definir la mejor estrategia para establecer los precios adecuados, así como analizar los resultados y medir su impacto para optimizar los ingresos en el establecimiento de hospedaje.

Logro:

Al terminar el curso, podrás maximizar tus ingresos implementando estrategias diarias vinculadas a la fijación de precios y la disponibilidad.

Temario:

Parte 1.

1. Análisis de los factores determinantes en nuestro precio
2. Tipos de tarifas de nuestro establecimiento
3. Aplicación de los precios definidos y puesta a la venta
4. Relación entre el marketing y el pricing
5. Los precios de la competencia

Parte 2.

1. Conceptualización de la gestión de la disponibilidad
2. Ventajas y retos de la gestión de la disponibilidad
3. Gestión tecnológica de la disponibilidad
4. Gestión avanzada de planes de tarifa y control de la disponibilidad

El curso requiere conocimientos básicos en revenue management, por lo que se recomienda llevar primero “El proceso de revenue management”.

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en establecimientos de hospedaje.

**Fortalecimiento de capacidades para
empresas turísticas**



Gestión del departamento de A&B

Objetivo del curso:

Revisar las principales herramientas de gestión de costes de materia prima, productividad, inventario y gestión de existencias, así como conocer las principales tendencias del sector.

Logro:

Al terminar el curso, podrás optimizar los resultados de tu empresa al implementar herramientas básicas para las compras y gestión de insumos en los servicios de A&B.

Temario:

Parte 1.

1. El departamento de A&B
2. Conceptos clave en el sector
3. Estructura de costes en restauración
4. Herramientas básicas de gestión en el departamento de A&B
5. Fijación de precios
6. Organización de la producción

Parte 2.

1. Planificación del aprovisionamiento
2. Compras
3. Otros aspectos relevantes en el aprovisionamiento (como la central de compras, los puntos críticos en la cadena de suministros, la gestión de almacén, etcétera)

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en empresas que brinden servicios de alimentos y bebidas.

Fortalecimiento de capacidades para empresas turísticas



Oferta gastronómica y Marketing

Objetivo del curso:

Conocer el funcionamiento del área de Alimentos y Bebidas dentro del ámbito hotelero y extrahotelero, haciendo hincapié en el diseño de la oferta, el control y la gestión de ésta.

Logro:

Al finalizar este curso, conocerás la integración de aspectos de marketing y social media, tanto a la hora de planificación de platos como en la difusión de la oferta.

Temario:

Parte 1.

1. La restauración
2. Oferta gastronómica
3. Marketing gastronómico
4. Pautas para montar un negocio
5. Emprendimiento. Recursos disponibles

Parte 2.

1. Tendencias en restauración
2. La segmentación en el ámbito de la restauración hotelera
3. Marketing gastronómico en las redes sociales
4. Marketing de *influencers* en restauración
5. Técnicas de venta efectivas en restauración

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en empresas que brinden servicios de alimentos y bebidas.

**Fortalecimiento de capacidades para
empresas turísticas**



Concepción global de los eventos

Objetivo del curso:

Organizar eventos como herramientas de comunicación de las empresas, conocer las distintas formas de medir el retorno que suponen y explorar los diversos tipos de eventos y sus particularidades.

Logro:

Al terminar el curso, podrás conceptualizar eventos empresariales, sociales y culturales que cumplan metas comerciales.

Temario:

Parte 1.

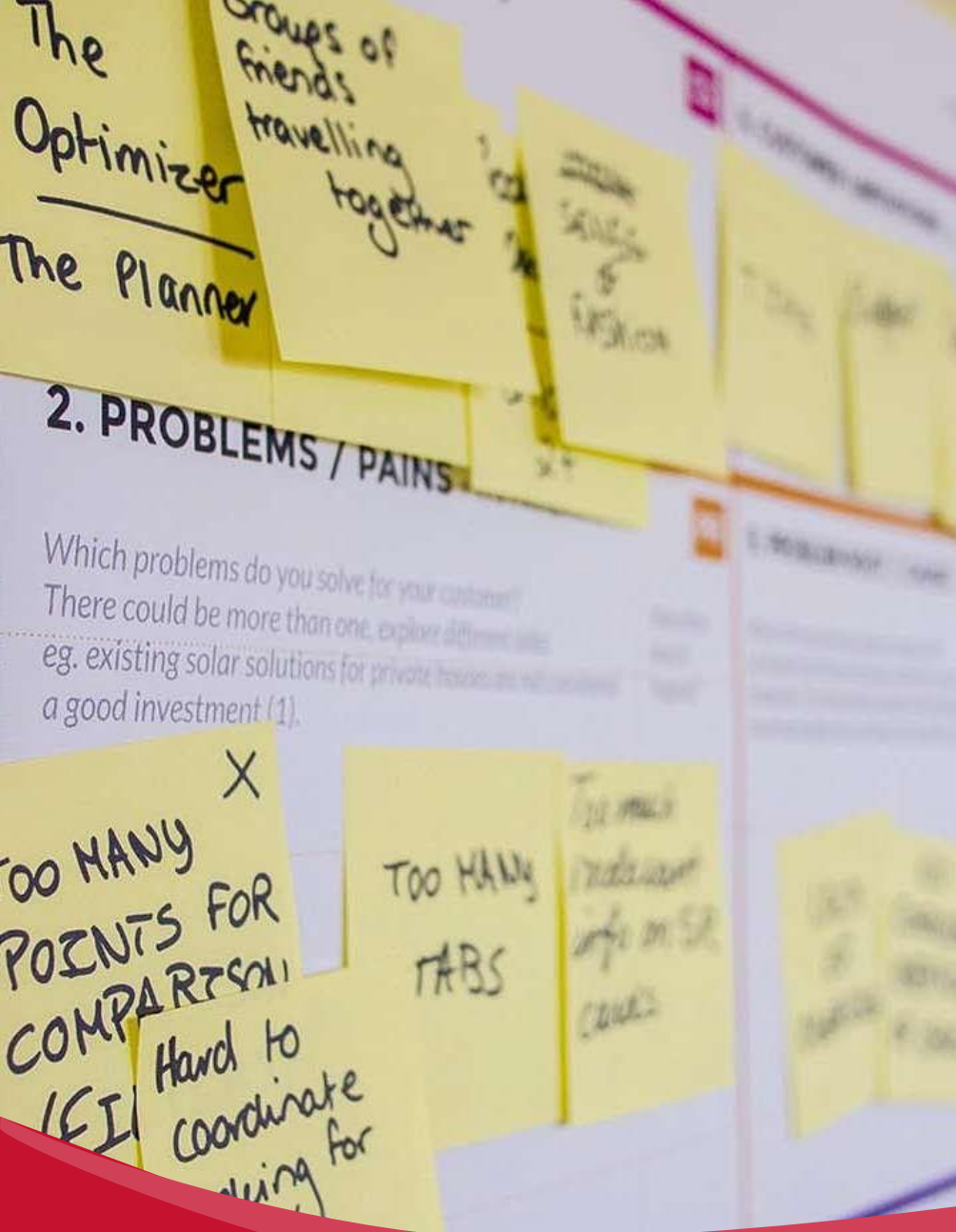
1. ¿Qué es un evento?
2. El valor de los eventos en las organizaciones
3. ¿A qué público nos dirigimos?
4. El diseño conceptual del evento

Parte 2.

1. Los eventos desde la óptica de la comunicación
2. Tipología de eventos
3. Principales tipos de eventos en nuestro país
4. Los eventos en la actualidad

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en establecimientos de hospedaje, restaurantes, agencias de viaje o turoperadoras.



Planificación de eventos

Objetivo del curso:

Planificar un evento mediante la definición de objetivos, estrategias y el diseño de la experiencia, acompañado del cronograma y los programas a implementarse, sin dejar de lado el trato personal y humano.

Logro:

Al terminar el curso, podrás desarrollar eventos que cumplan objetivos estratégicos y gestionar al personal que debe intervenir en los diferentes tipos de actos.

Temario:

Parte 1.

1. Plan de comunicación de un evento
2. Planificación de objetivos, estrategias y elementos del evento
3. Agentes que intervienen en un evento
4. Creatividad en la gestión de eventos
5. Diseño de la experiencia
6. Investigación de mercado

Parte 2.

1. Perfil del profesional organizador de eventos
2. Preoperativa del evento
3. Plan operativo del evento

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en establecimientos de hospedaje, restaurantes, agencias de viaje o turoperadoras.

**Fortalecimiento de capacidades para
empresas turísticas**



Turismo sostenible

Objetivo del curso:

Conocer el impacto de la actividad turística y la dirección necesaria para lograr un destino alineado a los objetivos de desarrollo sostenible en beneficio de la empresa, los visitantes y la comunidad receptora.

Logro:

Al terminar el curso, podrás incluir las bases de la sostenibilidad en tus operaciones.

Temario:

Parte 1.

1. Fundamentos y conceptos básicos del turismo sostenible
2. Sostenibilidad: nuevo enfoque de mercado
3. Impactos positivos y negativos del turismo y las tres dimensiones del turismo sostenible
4. ¿Qué son destinos o lugares? ¿Por qué un destino necesita una estrategia de dirección?
5. La conexión con el lugar y el sentir del lugar
6. La visión del mundo. Una mirada hacia la regeneración

Parte 2.

1. La empresa de impacto en turismo
2. El modelo de negocio de impacto en turismo, ¿cómo se hace?
3. Destinos circulares: transición a la economía circular en turismo
4. Certificaciones en turismo sostenible
5. Estrategias turísticas resilientes ante una pandemia
6. Objetivos de Desarrollo Sostenible en turismo y su visión sistémica
7. Actividad final

Rubro:

Te recomendamos este curso si trabajas en establecimientos de hospedaje, restaurantes o agencias de viaje.

**Fortalecimiento de capacidades para
empresas turísticas**

