



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

Canales de distribución, aparadores y venta directa

Ficha Técnica

Dirigido a:

Propietarios y General Managers, Directivos, Directores comerciales, Directores de ventas y contratación, responsables de reservas, Revenue Managers, estudiantes de Turismo, Marketing, Gestión de empresas del sector del Hostelería, Gestión de apartamentos turísticos.

Código:

CADISTG-I1-2020-1

Título al que da derecho:

Certificado de Aprovechamiento

Objetivos:

Conocer el proceso de reserva de tus diferentes segmentos de clientes y hacer la comercialización adecuada. Posando el foco al ganar control de nuestro cliente y la venta directa.

Itinerario formativo:

Este programa está organizado de forma modular, eso significa que puedes realizar algunas partes en forma de curso independiente (módulos) o de Diploma de Posgrado:

[-Diploma de Posgrado de Revenue Management](#)

[-Introducción al Revenue Management, Total Revenue y Análisis del producto](#)

Coordinación académica:

[Lourdes Bujalance López](#)

Docentes:

[Lourdes Bujalance López](#)

[Daniel Badenas Orts](#)

[Felix Peláez Peña](#)

Duración:

5 ECTS

Impartición:

presencial

Idiomas en que se imparte:

Español, Catalán

Fechas:

del 22/O3/2021 al 16/O5/2021

Horario:

jueves de 16h a 20h

Ubicación:

Facultad de Turismo y Geografía Calle de Joanot Martorell, 15, 43480 Vila-seca, Tarragona

Mapa de situación:

Precio:
460

Contacto FURV:
Cristina Jacas - cristina.jacas@fundacio.urv.cat

Teléfono de contacto:
977779966

Programa

Módulo: Distribución hotelera, canales de intermediación y venta directa

ECTS: 5

Duración: 50 h.

Contenido:

1. **Distribución hotelera. Comercialización**
 - Canales: tour operación, otas, gds. Grado de dependencia
 - Escaparates y metabuscadores
 - Contribución y scoring. Rentabilidad de cada canal
 - mix óptimo
2. **Venta directa**
 - Web propia, motor de reservas
 - Estrategia de marketing. Bloque marketing
 - Campañas publicitarias
 - Redes sociales
 - Crear e implementar estrategias de marketing para potenciar la marca
3. **Control de nuestro cliente. Procesos de fidelización**
4. **Indicadores**
5. **Casos de éxito**
6. **Herramientas tecnológicas**

Fundación URV. Centro de Formación Permanente

Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS

Tel.: 977 779 950 Fax: 977 310 113

formacio@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio