



UNIVERSITAT  
ROVIRA I VIRGILI

---

FUNDACIÓ URV  
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

# Canals de distribució, aparadors i venda directa

## Fitxa Tècnica

---

**Adreçat a:**

Propietaris i General Managers, Directius, Directors comercials, Directors de vendes i contractació, responsables de reserves, Revenue Managers, estudiants de Turisme, Màrqueting, Gestió d'empreses del sector de l'Hosteleria, Gestió d'apartaments turístics.

**Codi:**

CADISTG-I1-2020-1

**Títol al que dóna dret:**

Certificat d'Aprofitament

**Objectius:**

Conèixer el procés de reserva dels teus diferents segments de clients i fer la comercialització adequada. Posant el focus en guanyar control del nostre client i la venda directa.

**Itinerari formatiu:**

Aquest programa està organitzat de forma modular, això significa que pots realitzar-ne algunes parts en forma de curs independent (mòduls) o de Diploma de Postgrau:

[-Diploma de Postgrau en Revenue Management](#)

[-Introducció al Revenue Management, Total Revenue i Anàlisi del producte](#)

**Coordinació acadèmica:**

[Lourdes Bujalance López](#)

**Docents:**

[Lourdes Bujalance López](#)

[Daniel Badenas Orts](#)

[Felix Peláez Peña](#)

**Durada:**

5 ECTS

**Impartició:**

presencial

**Idiomes en que s'imparteix:**

Castellà, Català

**Dates:**

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

**Horari:**

dijous de 16h a 20h

**Ubicació:**

Facultat de Turisme i Geografia Carrer de Joanot Martorell, 15, 43480 Vila-seca, Tarragona

**Plànol de situació:**

**Preu:**  
460

**Contacte:**  
Cristina Jacas - [cristina.jacas@fundacio.urv.cat](mailto:cristina.jacas@fundacio.urv.cat)

**Telèfon de contacte:**  
977779966

## **Programa**

---

**Mòdul:** Distribució hotelera, canals d'intermediació i venda directa

**ECTS:** 5

**Durada:** 50 h.

**Contingut:**

- 1. Distribució hotelera. Comercialització**
  - Canals: tour operació, otas, gds. Grau de dependència
  - Aparadors i metabuscadors
  - Contribució i scoring. Rendibilitat de cada canal
  - mix òptim
- 2. Venda directa**
  - Web pròpia, motor de reserves
  - Estratègia de màrqueting. Bloc màrqueting
  - Campanyes publicitàries
  - Xarxes socials
  - Crear e implementar estratègies de màrqueting per potenciar la marca
- 3. Control del nostre client. Processos de fidelització**
- 4. Indicadors**
- 5. Casos d'èxit**
- 6. Eines tecnològiques**

**Fundació URV. Centre de Formació Permanent**

Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS

Tel.: 977 779 950 Fax: 977 310 113

[formacio@fundacio.urv.cat](mailto:formacio@fundacio.urv.cat)

[www.fundacio.urv.cat/formacio](http://www.fundacio.urv.cat/formacio)