UNIVERSITAT ROVIRA i VIRGILI
Fundació URV

Estrategias de Comercialización, Revenue Management, Plan de Marketing y Estrategia Corporativa en los Alojamientos Turísticos



Ficha Técnica

Dirigido a:

- Director de hotel/resort
- Director de camping
- Director de apartamentos turísticos
- Director de Operaciones en un alojamiento turístico
- Responsable de alimentos y bebidas
- Responsable de reservas
- Jefe de ventas, comercialización y distribución de un alojamiento turístico
- Jefe de departamento de un establecimiento turístico: Recepción, Housekeeping, Bar y Restaurante
- Responsable de calidad
- Responsable de experiencia del huésped (guest experience)
- Responsable de eventos
- Responsable de sostenibilidad
- Recepcionistas

Criterios de selección:
Currículum Vitae

Código:
CMARATG-I1-2026-1

Título al que da derecho:
Certificado de aprovechamiento

Objetivos:
Desarrollar estrategias efectivas de comercialización y revenue management, mediante la aplicación de técnicas de optimización de ingresos, el diseño y venta del producto turístico, la gestión de la demanda y el posicionamiento competitivo, integrando la gestión de canales de distribución y venta directa, así como la elaboración de un plan de marketing estratégico basado en el análisis DAFO y el establecimiento de objetivos corporativos.

Itinerario formativo:
Este curso forma parte del diploma de experto en Dirección de Alojamientos Turísticos, que ofrece una visión global y estratégica de la gestión de establecimientos turísticos.
Si te interesa una formación más amplia e integral, puedes optar por cursar el **diploma completo**, que abarca los cuatro ámbitos clave del sector:

- **Operaciones en Alojamientos Turísticos**: alimentación y bebidas, animación, spa & wellness y eventos
- **Gestión de Recursos Humanos y Económicos**
- **Comercialización y Estrategia Empresarial**: revenue management, marketing y dirección estratégica
- **Sostenibilidad y Liderazgo en Entornos Turísticos**

Elige la modalidad que mejor se adapte a tus objetivos: un curso especializado o el diploma completo.

Cursos asociados:

- Operaciones en Alojamientos Turísticos, Gestión de Alimentos y Bebidas, Animación, Spa & Wellness y Eventos
- Gestión de Recursos Humanos y Económicos en Alojamientos Turísticos
- Estrategias de Comercialización, Revenue Management, Plan de Marketing y Estrategia Corporativa en los Alojamientos Turísticos
- Gestión de la Sostenibilidad, Dirección y Liderazgo en Alojamientos Turísticos

Coordinación académica:
Marta Nel·Lo Andreu
Lourdes Bujalance López

Docentes:
Lorea Amezua Blanco
Lourdes Bujalance López

Duración:
4 ECTS

Impartición:
virtual

Idiomas en que se imparte:
Español

Fechas:
del 01/03/2027 al 25/04/2027

Horario:
Martes y miércoles de 16:00h - 19:00h en línea síncrona.

Ubicación:
Campus Virtual Moodle

Mapa de situación:

Precio:
370

Becas y facilidades de pago:

- Bonificación: Para las personas que se inscriban **a través de entidad**, este programa puede ser bonificado a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

(FUNDAE). Más información en Bonificación FUNDAE.

- Beca Santander: Para las personas que se inscriban **a título personal**, este **curso podría ser elegible para las becas Santander,** aunque habrá que esperar a la publicación de la próxima convocatoria para confirmarlo. Te recomendamos consultar periódicamente la página web para posibles actualizaciones: Becas Santander
    - Al hacer la inscripción deberás escoger "beca Santander" como fraccionamiento de pago y te avisaremos si sale becado. En caso de que se te conceda la beca, no tendrás que hacer ningún otro pago, en caso de que finalmente no dispongas de beca, te enviaremos la información para que puedas hacer el pago del segundo fraccionamiento.

Contacto FURV:
Laura Castellà - laura.castella@fundacio.urv.cat

Teléfono de contacto:
977 779 960

Programa

Módulo: **Módulo 3: Estrategias de comercialización, revenue management, plan de marketing y estrategia corporativa**

ECTS: 4

Duración: 40 h.

Contenido: **Estrategias de comercialización y revenue management**

1. Análisis interno y externo
2. Diseño y venta del producto
3. Gestión de la contratación
4. Establecimiento de objetivos
5. Canales de distribución y venta directa
6. Marketing mix

- FEHT
- Asociación Hotelera Salou-Cambrils-la Pineda
- Asociación de Campings de la Costa Dorada y Tierras del Ebro
- Asociación de Apartamentos Turísticos Costa Dorada y Tierras del Ebro (AAT)
- AEHT
- Asociaciones de campings, apartamentos turísticos y hoteles de Lleida, Valencia y otras destinos

Fundación URV. Centro de Formación Permanente
Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS
(+34) 977 779 950
formacio@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio
Linkedin | Twitter | Facebook | Instagram