UNIVERSITAT ROVIRA i VIRGILI
Fundació URV

Estratègies de Comercialització, Revenue Management, Pla de Màrqueting i Estratègia Corporativa als Allotjaments Turístics



Fitxa Tècnica

Adreçat a:

- Director d'hotel/resort
- Director de càmping
- Director d'apartaments turístics
- Director d'Operacions en un allotjament turístic
- Responsable d'aliments i begudes
- Responsable de reserves
- Cap de vendes, comercialització i distribució d'un allotjament turístic
- Cap de departament d'un establiment turístic: Recepció, Housekeeping, Bar i Restaurant
- Responsable de qualitat
- Responsable de guest experience
- Responsable d'esdeveniments
- Responsable de sostenibilitat
- Recepcionistes

Criteris de selecció:
Currículum Vitae

Codi:
CMARATG-I1-2O26-1

Títol al que dóna dret:
Certificat d'aprofitament

Objectius:
Desenvolupar estratègies efectives de comercialització i revenue management, mitjançant l'aplicació de tècniques d'optimització d'ingressos, el disseny i venda del producte turístic, la gestió de la demanda, i el posicionament competitiu, integrant la gestió de canals de distribució i venda directa, així com l'elaboració d'un pla de màrqueting estratègic basat en anàlisi DAFO i l'establiment d'objectius corporatius.

Itinerari formatiu:
Aquest curs forma part del diploma d'expert en Direcció d'Allotjaments Turístics, que ofereix una visió global i estratègica de la gestió d'establiments turístics.
Si t'interessa una formació més àmplia i integral, pots optar per cursar el **diploma complet**, que inclou els quatre àmbits clau del sector:

- **Operacions en Allotjaments Turístics**: alimentació i begudes, animació, spa & wellness i esdeveniments
- **Gestió de Recursos Humans i Econòmics**
- **Comercialització i Estratègia Empresarial**: revenue management, màrqueting i direcció estratègica
- **Sostenibilitat i Lideratge en Entorns Turístics**

Tria la modalitat que millor s'adapti als teus objectius: un curs especialitzat o el diploma complet.

Cursos associats:

- Operacions en Allotjaments Turístics, Gestió d'Aliments i Begudes, Gestió dels Departaments d'Animació, Spa & Wellness i Gestió d'Esdeveniments
- Gestió de Recursos Humans i Econòmics als Allotjaments Turístics
- Estratègies de Comercialització, Revenue Management, Pla de Màrqueting i Estratègia Corporativa als Allotjaments Turístics
- Gestió de Sostenibilitat, Direcció i Gestió del Lideratge als Allotjaments Turístics

Coordinació acadèmica:
Marta Nel·Lo Andreu
Lourdes Bujalance López

Docents:
Lorea Amezua Blanco
Lourdes Bujalance López

Durada:
4 ECTS

Impartició:
virtual

Idiomes en que s'imparteix:
Castellà

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

Horari:
Dimarts i dimecres de 16:00h - 19:00h en línia sincron.

Ubicació:
Campus Virtual Moodle

Plànol de situació:

Preu:
370

Beques i facilitats de pagament:

- Bonificació: Per a les persones que es matriculin a través de entitat, aquest programa pot ser bonificat mitjançant la Fundació Estatal per a la Formació en l'Ocupació

(FUNDAE). Més informació a Bonificació FUNDAE

- Becas Santander: Per a les persones que es matriculin a títol personal, a**quest curs podria ser elegible per a les beques Santander,** tot i que caldrà esperar a la publicació de la propera convocatòria per confirmar-ho. Et recomanem consultar regularment la pàgina web per a possibles actualitzacions: Beques Santander
    - En el moment de fer la inscripció, hauràs de seleccionar "beca Santander" com a modalitat de fraccionament de pagament i t'avisarem en cas que se't concedeixi. Si finalment obtens la beca, no hauràs de fer cap altre pagament. En cas que no et sigui concedida, t'enviarem la informació necessària perquè puguis efectuar el pagament del segon termini.

Contacte:
Laura Castellà - laura.castella@fundacio.urv.cat

Telèfon de contacte:
977 779 960

Programa

Mòdul:	**Mòdul 3: Estratègies de comercialització, revenue management, pla de màrqueting i estratègia corporativa**
ECTS:	4
Durada:	40 h.
Contingut:	**Estratègies de comercialització i revenue management** 1. Introducció al Revenue Management i Total revenue 2. Disseny i venda del producte 3. Estratègia de tarifació 4. Posicionament en el set competitiu 5. Canals de distribució venda directa 6. Màrqueting mix

- FEHT
- Associació Hotelera Salou-Cambrils-la Pineda
- Associació de Càmpings de la Costa Daurada i Terres de l'Ebre
- Associació d'Apartaments Turístics Costa Daurada i Terres de l'Ebre (AAT)
- AEHT
- Associacions de càmpings, apartaments turístics i hotels de Lleida, València, i altres destinacions

Fundació URV. Centre de Formació Permanent
Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS
(+34) 977 779 950
formacio@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio

Linkedin | Twitter | Facebook | Instagram