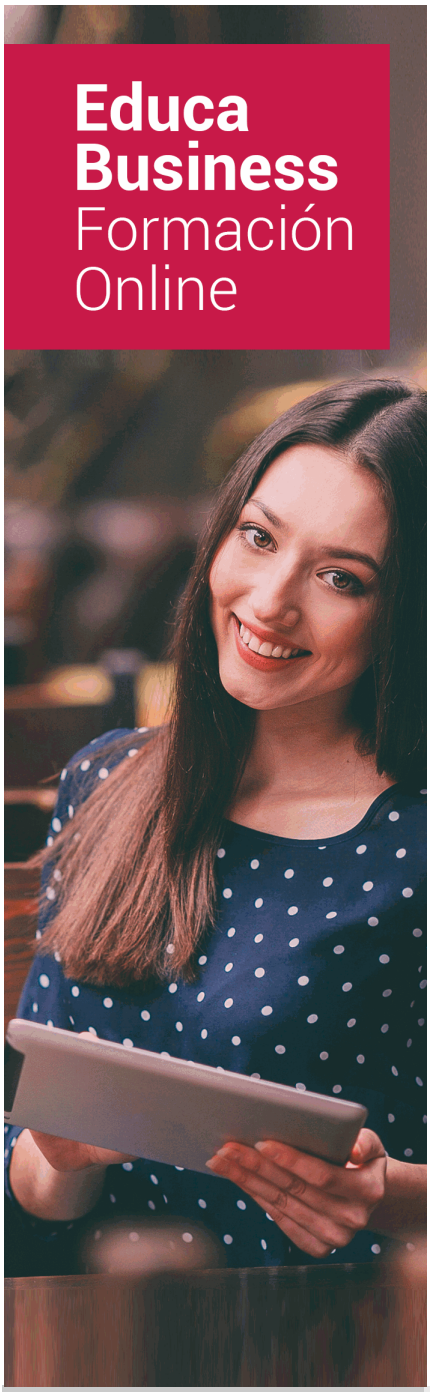
Master en Turismo



SOBRE EDUCA

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA CALIDAD

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con **el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación** (AENOR) de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, l**os cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública.Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master en Turismo

DURACIÓN:
600 horas

MODALIDAD:
Online

PRECIO:
1.495 €
Incluye materiales didácticos, titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:
Educa Business School

Titulación

Titulación de Master en Turismo con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulació acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Educa Business School
como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO
NOMBRE DEL ALUMNO/A
con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de
Nombre de la Acción Formativa
de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX
Con una calificación de NOTABLE
Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019
La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO
Sello
Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Descripción

Si quiere dedicarse profesionalmente al entorno del turismo y especializarse en este sector tan importante en la actualidad económica y laboral este es su momento, con el Master en Turismo podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función de la mejor manera posible. El turismo ha evolucionado en la misma medida que el desarrollo económico, político y social lo ha hecho. Hoy en día el turista consume diversos tipos de turismo como pueden ser: turismo urbano, cultural, de salud, sol y playa, cruceros, ecoturismo, náutico, aventura y safaris, religioso, etc. los cuales han aparecido a raíz de las demandas y usos frecuentes de sus clientes. En este sentido, los profesionales del turismo deben de aprender técnicas de varios ámbitos, como la promoción y venta de productos, marketing turístico, información turística etc. Gracias a la realización de este Master en Turismo conocerá todo lo referente a estos aspectos importantes del turismo para poder desempeñar su función con éxito.

Objetivos

- Gestionar unidades de información y distribución turísticas.
- Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario independiente, en las actividades turísticas.
- Conocer el marketing en las agencias de viajes.
- Aplicar el marketing en el mercado turístico.
- Realizar un plan de marketing en el ámbito del turismo.
- Adquirir las características de la publicidad en las agencias de viajes.
- Saber cómo organizar un departamento de animación, tanto internamente como en sus relaciones con los demás departamentos de un establecimiento turístico.
- Aprender a diseñar programas de animación, conociendo los diferentes tipos existentes y las herramientas que se pueden utilizar, así como los posibles métodos de temporalización, promoción y evaluación.

A quién va dirigido

El Master en Turismo está dirigido a todos aquellos profesionales del entorno del turismo que deseen seguir formándose o especializarse en este ámbito, así como a aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos sobre el turismo y sus diferentes funciones para poder desenvolverse de manera profesional en este sector.

Para qué te prepara

Este Master en Turismo le prepara para profundizar en la venta de productos y servicios turísticos, aprendiendo a vender servicios turísticos y viajes, además de conocer a fondo el marketing turístico en la actualidad. Por otro lado con este Master podrá ser capaz de adquirir un nivel profesional de inglés para este entorno y las dotes oportunas para desempeñar la labor de quía turístico.

Salidas Laborales

Agencias de viajes / Hostelería / Turismo / Empresas turísticas / Experto en marketing turístico / Guía Turístico.

-

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay
Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses
+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono (+34) 958 050 217 e infórmate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.
En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.
10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.
El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.
Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.
Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.
Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento**

Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa,** donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.

Reinventamos la Formación Online

Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.

Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.

Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.

Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.

Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.

Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.

Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.

Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.

Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos

Temario

PARTE 1. COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA Y TURISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN APLICADA A LA HOSTELERÍA Y TURISMO

1.La comunicación óptima en la atención al cliente
2.Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales
3.Resolución de problemas de comunicación
4.Análisis de características de la comunicación telefónica y telemática

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA Y TURISMO

1.Clasificación de clientes
2.La atención personalizada
3.El tratamiento de situaciones difíciles
4.La protección de consumidores y usuarios: normativa aplicable en España y Unión Europea

PARTE 2. PRODUCTOS, SERVICIOS Y DESTINOS TURÍSTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL TURISMO Y LA ESTRUCTURA DEL MERCADO TURÍSTICO

1.Concepto de Turismo. Evolución del concepto de Turismo
2.El sistema turístico. Partes o subsistemas
3.La demanda turística. Tipos de demanda turística. Factores que determinan la demanda turística individual y agregada
4.La oferta turística. Componentes de la oferta turística

5.Evolución histórica del turismo. Situación y tendencias
6.Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda turística española: destinos y productos asociados
7.Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda internacional: destinos relevantes y productos asociados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALOJAMIENTO COMO COMPONENTE DEL PRODUCTO TURÍSTICO

1.La hostelería. Los establecimientos de alojamiento. Clasificaciones y características
2.Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes y touroperadores
3.Principales proveedores de alojamiento
4.Tipos de unidades de alojamiento y modalidades de estancia. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación. Cadenas hoteleras. Centrales de reservas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL TRANSPORTE COMO COMPONENTE DEL PRODUCTO TURÍSTICO

1.Transporte por carretera
2.Transporte por ferrocarril
3.Transporte acuático
4.Transporte aéreo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTROS ELEMENTOS Y COMPONENTES DE LOS VIAJES COMBINADOS, EXCURSIONES O TRASLADOS

1.El transporte discrecional en autocar. Relaciones. Tarifas. Contrastes. Normativa
2.El alquiler de automóviles con y sin conductor. Tarifas. Seguros. Procedimientos de reservas. Bonos y boletines de presentación. El viaje combinado fly-drive
3.Los cruceros marítimos y fluviales y sus características. Tipos. Tarifas. Prestaciones. Reservas
4.Los servicios de acompañamiento y asistencia turística. El servicio de guía turístico
5.Los seguros de viaje y los contratos de asistencia en viaje. Gestión de visados y otra documentación requeri para los viajes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPALES DESTINOS TURÍSTICOS NACIONALES

1.Turismo de sol y playa
2.Turismo de naturaleza y turismo activo
3.Turismo cultural y religioso
4.Turismo profesional
5.Turismo social y de salud

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRINCIPALES DESTINOS TURÍSTICOS INTERNACIONALES

1.Europa
2.África
3.América del Norte
4.América Central y América del Sur
5.Asia
6.Oceanía

PARTE 3. ASESORAMIENTO, VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1.Concepto de distribución de servicios
2.Las agencias de viajes
3.Normativas y reglamentos reguladores de la actividad de las agencias de viajes
4.Las centrales de reservas
5.Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional
6.Análisis de las motivaciones turísticas y de los productos turísticos derivado
7.Las centrales de reservas. Tipos y características. Los sistemas globales de distribución o GDS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA VENTA DE ALOJAMIENTO

1.Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes
2.Fuentes informativas de la oferta de alojamiento
3.Reservas directas e indirectas
4.Tipos de tarifas y condiciones de aplicación
5.Bonos de alojamiento
6.Principales proveedores de alojamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA VENTA DE TRANSPORTE

1.El transporte aéreo regular. Principales compañías aéreas. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes aéreos. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte aéreo regular
2.El transporte aéreo charter. Compañías aéreas charter y brokers aéreos. Tipos de operaciones charter. Relaciones. Tarifas
3.El transporte por carretera regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte pro carretera
4.El transporte marítimo regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte marítimo regular
5.El transporte marçitimo charter. Compañías marítimas charter. Relaciones. Tarifas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA DE VIAJES COMBINADOS

1.El producto turístico integrado
2.Relaciones entre tour-operadores y agencias de viajes minoristas
3.Procedimientos de reservas
4.Principales tour-operadores nacionales e internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTRAS VENTAS Y SERVICIOS DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

1.La venta de autos de alquiler
2.La venta de seguros de viaje y contratos de asistencia en viaje
3.La venta de excursiones
4.Información sobre requisitos a los viajeros internacionales
5.Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes
6.Aplicación de cargos por gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL MARKETING Y LA PROMOCIÓN DE VENTAS EN LAS ENTIDADES DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1.Concepto de Marketing
2.Segmentación del mercado
3.El Marketing Mix
4.El Plan de Marketing
5.Marketing directo
6.Planes de promoción de ventas
7.El merchandising

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INTERNET COMO CANAL DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1.Las agencias de viajes virtuales
2.Las relaciones comerciales a través de Internet: (B2B, B2C, B2A)
3.Utilidades de los sistemas online
4.Modelos de distribución turística a través de Internet
5.Servidores online
6.Coste y rentabilidad de la distribución turística on-line

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PÁGINAS WEB DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA Y PORTALES TURÍSTICOS

1.El internauta como turista potencial y real
2.Criterios comerciales en el diseño comercial de sitios de distribución turística
3.Medios de pago en Internet
4.Conflictos y reclamaciones on line de clientes

PARTE 4. MARKETING TURÍSTICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA TURÍSTICA

1.Conceptos básicos sobre la demanda
2.Análisis de la demanda turística
    1.- Clasificación de la demanda
    2.- Demanda turística internacional y nacional
3.Pautas para investigar la demanda viajera
    1.- Fuentes y técnicas de recogida de información
    2.- Factores que determinan la evolución de la demanda turística

3.- Parámetros básicos de la investigación

4.Segmentación de la demanda turística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEMANDA Y MERCADO TURÍSTICO

1.El entorno turístico

2.Consecuencias de la demanda turística

3.Demanda del mercado

4.Demanda: plan de acción

5.Proceso de segmentación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LA OFERTA TURÍSTICA

1.Introducción

2.Clasificación de la oferta turística

3.Componentes de la oferta turística

4.Oferta y demanda: competitividad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL MARKETING EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1.Definición

2.Utilidades del marketing para la Agencia de Viajes

3.Proceso de marketing y marketing management

1.- Proceso de marketing

2.- Marketing management

4.Mercadotecnia y actividad turística

5.Planeación estratégica de Agencias de Viajes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING Y MERCADO TURÍSTICO

1.El mercado turístico

2.Investigación de mercado

1.- Investigación turística

2.- Segmentación del mercado

3.Política de mercado

4.El producto turístico

5.El consumidor turístico

6.Análisis de motivaciones

1.- Técnicas de motivación

2.- Investigación motivacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DIRECCIÓN DE MARKETING EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1.Función del marketing en la empresa

2.La dirección de marketing de Agencias de Viajes

1.- Las funciones del director de marketing

2.- Dirección y plan de marketing

3.El director de marketing como estratega
4.Objetivos de la gerencia

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PLAN DE MARKETING

1.Definición y ventajas
2.Características del plan
    1.- La misión y la cultura de la empresa
    2.- La elaboración del plan
3.Estructura del plan de marketing en las Agencias de Viajes
4.Etapas para elaborar un plan de marketing
    1.- Análisis de la situación
    2.- Diagnóstico de la situación
    3.- Definición de los objetivos
    4.- Estrategias
    5.- Planes de acción y presupuestos
    6.- Control del plan
5.El plan de promoción de ventas en las Agencias de Viajes

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA PUBLICIDAD EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1.Marketing del producto turístico
2.Comercialización del producto turístico en las Agencias de Viajes
    1.- Competencia comercial
    2.- Precios y condiciones comerciales
3.Distribución del producto
4.Imagen y publicidad
    1.- Imagen de la Agencia de Viajes
    2.- Publicidad de la Agencia de Viajes
5.Publicidad y marketing directo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMUNICACIÓN: MARKETING Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

1.Definición y conceptos básicos
2.Dirección de comunicación
3.Plan estratégico de comunicación
4.Marketing cibernético y publicidad
    1.- E-Comunicación
    2.- E-mail marketing
5.La comunicación de destinos turísticos

PARTE 5. ANIMACIÓN TURÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL TURISMO

1.El turismo
2.Concepto de turismo y definiciones relacionadas
3.Productos turísticos
4.El alojamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTO DE ANIMACIÓN TURÍSTICA

1.Animación
2.Tipos de animación y ámbitos de aplicación
3.Animación turística

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DEPARTAMENTO DE ANIMACIÓN TURÍSTICA Y EL ANIMADOR TURÍSTICO

1.Departamento de animación turística
2.El animador turístico y sus funciones
3.Características del animador turístico
4.Habilidades psicológicas del animador turístico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROGRAMACIÓN Y DISEÑO DE PROYECTOS DE ANIMACIÓN TURÍSTICA

1.Elaboración del análisis prospectivo
2.Diseño de proyectos de animación turística
3.Métodos de seguimiento y evaluación
4.Técnicas de promoción y comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DINÁMICAS DE GRUPOS PARA ANIMACIÓN TURÍSTICA

1.El grupo
2.La cohesión en el grupo
3.Principios de funcionamiento del grupo
4.Liderazgo en el grupo
5.La motivación en los grupos
6.La comunicación en los grupos
7.Los roles en las dinámicas de grupo
8.Técnicas de dinámica de grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. JUEGOS EN LA PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES FÍSICO-RECREATIVAS EN ANIMACIÓN TURÍSTICA

1.El juego como soporte en animación turística
2.Juegos y actividades físico-deportivas para la animación turística
3.Expresiones a través del juego
4.Clasificación de los juegos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ORGANIZACIÓN DE VELADAS Y ESPECTÁCULOS PARA ANIMACIÓN TURÍSTICA

1.Metodología en la dirección de veladas y espectáculos en animación turística
2.Elaboración de guiones o scripts
3.Métodos de control de tiempos

4.Funciones del animador turístico como showman
5.Trabajo en equipo
6.Supervisión y desarrollo de veladas y espectáculos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS PARA EL ANIMADOR TURÍSTICO DE ESCENOGRAFÍA Y DECORACIÓN DE ESPACIOS

1.Clasificación y características
2.La puesta en escena
3.Etapas para la realización y producción de un montaje
4.Técnicas de iluminación
5.Técnicas de ambientación
6.Rotulación y grafismo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TÉCNICAS DE MAQUILLAJE Y VESTUARIO PARA EL ANIMADOR TURÍSTICO

1.Maquillaje de caracterización y fantasía para animación turística
2.El disfraz y el vestuario en los espectáculos