



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

PLA DOCENT

Grau de Turisme

Codi-Assignatura	063508 - Comercialització turística				
Curs	3º	Crèdits	4,5 cr ECTS		
Bloc Temàtic	Màrqueting i comercialització	Tipus assignatura	Assignatura Troncal		
Hores presencials	36 hores	Hores de treball dirigit	36 hores	Hores de treball autònom	40,5 hores

BREU DESCRIPCIÓ DE L'ASSIGNATURA

L'assignatura de comercialització turística pretén oferir continuïtat a l'assignatura de Màrqueting estratègic i operatiu. La idea principal és aprofundir en la comercialització de productes i serveis turístics, activitat pertanyent a la part operativa del màrqueting. Aquesta assignatura tracta de donar a l'alumnat una visió 360º de com vendre i comprar productes turístics en l'actualitat, centrant-se en les estratègies de comercialització més actuals. A més de capacitar l'alumnat perquè sigui capaç d'analitzar la importància d'escollir un determinat canal en funció de el pla estratègic de l'empresa.

PARAULES CLAU: comercialització turística, màrqueting operatiu, pla estratègic.

COMPETÈNCIES BÀSIQUES

CB02- Que els estudiants sàpiguen aplicar els seus coneixements al seu treball o vocació d'una forma professional i posseeixin les competències que solen demostrar-se per mitjà de l'elaboració i defensa d'arguments i la resolució de problemes dins la seva àrea d'estudi.

COMPETÈNCIES GENÈRIQUES

CG03- Tenir iniciativa i esperit emprenedor.

COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES

CE05- Conèixer i aplicar el marc polític, legal i institucionals que regula les empreses i activitats turístiques.

CE06- Analitzar i avaluar el potencial turístic per al disseny de productes, serveis i projectes.

CE10- Comercialitzar productes, serveis i projectes turístics.



CONTINGUTS TEMÀTICS

1. Tendències actuals en el sector. Innovació i transformació digital
2. Objectius comercials.
3. Orientació al client. Segmentació. Buyer Persona.
4. Canals de distribució. Directa vs Indirecta
5. GDS, Metasearch. Trip advisor
6. AAVV, Tour operadors, OTAs
7. Xarxes de comercialització: Virtuoso, Signature,...
8. Turisme de negocis. MICE
9. El paper de l'administració en la comercialització de producte turístic

METODOLOGIA D'APRENTATGE

Les metodologies d'aprenentatge associades a aquesta assignatura contemplen una diversitat d'estratègies per tal de contribuir a desenvolupar les competències corresponents. Algunes de les activitats d'aprenentatge que es realitzaran són les següents:

- Classes expositives
- Estudis de casos
- Debats
- Exercicis pràctics
- Aprenentatge basat en problemes

SISTEMA D'AVALUACIÓ

El sistema d'avaluació mesura el procés d'aprenentatge de l'estudiant tenint en compte les diferents competències i continguts de cada assignatura.

Els estudiants poden escollir entre l'avaluació contínua o l'avaluació única:

Avaluació Contínua: el procés d'ensenyament - aprenentatge és avaluat a través d'un seguiment continu de les activitats realitzades pels estudiants durant el semestre i una avaluació individual final. Els estudiants han d'assistir a les classes per tal de ser avaluats mitjançant l'avaluació contínua.

Avaluació Única: aquells estudiants que no poden assistir regularment a classe poden escollir ser avaluats a través de l'avaluació única. El procés d'ensenyament - aprenentatge és avaluat mitjançant l'avaluació de totes les activitats i una prova individual final.



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

FONTS D'INFORMACIÓ BÀSICA

Chias, J. (2013). "El negocio de la felicidad" Josep Chias. Editorial Prentice Hall

Ejarque, J. (2005) "Destinos turísticos de éxito" Josep Ejarque. Ediciones Pirámide

Godin, S. (2005). The purple cow: Transform your business by being remarkable.

Godin, S. (2018). This is marketing.

Iglesias Tovar, JR. (2007). Comercialización de productos y servicios turísticos. Editorial Síntesis

Solis, B. Engage. (2010) The Complete Guide for Brands and Businesses to Build, Cultivate, and Measure Success in the New Web.