



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnico en Dirección y Gestión de Alojamientos Turísticos, Marketing en Internet y E-commerce Turístico + Titulación Universitaria





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnico en Dirección y Gestión de Alojamientos Turísticos, Marketing en Internet y E-commerce Turístico + Titulación Universitaria



DURACIÓN
485 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Técnico en Dirección y Gestión de Alojamientos Turísticos, Marketing en Internet y E-commerce Turístico con 360 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - Titulación Propia Universitaria en Ecoturismo con 5 Créditos Universitarios ECTS

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER

La Dirección Académica







Con Estatuto Consultivo, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNEDCO (Plan: Resolución 1095)

Descripción

El presente curso de Técnico en Dirección y Gestión de Alojamientos Turísticos, Marketing en Internet y E-commerce Turístico le ofrece un acercamiento a las distintas dimensiones de la gestión y dirección de un alojamiento turístico, desde una clave multidisciplinar y práctica. Si quiere conocer el entorno de las ventas y marketing y conocer las técnicas oportunas para desenvolverse de manera profesional en este entorno este es su momento, con el Curso de Técnico en Dirección y Gestión de Alojamientos Turísticos, Marketing en Internet y E-commerce Turístico podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función de la mejor manera posible. En la actualidad, en el mundo del comercio y marketing, es muy importante conocer la gestión comercial de ventas dentro del área profesional de la compraventa, debido a que para conseguir las ventas finales es necesario implementar una estrategia de marketing que nos ayude a tener éxito en esta labor. Realizando este Curso de Técnico en Dirección y Gestión de Alojamientos Turísticos, Marketing en Internet y E-commerce Turístico conocerá las técnicas y herramientas oportunas para desarrollar el aspecto de marketing enfocado a la gestión de alojamientos turísticos.

Objetivos

- Conocer las principales características del mercado turístico como ámbito en el que se ubican los alojamientos objeto de estudio.
- Describir la naturaleza, características y funcionalidades de los alojamientos turísticos.
- Presentar las distintas competencias de liderazgo y las habilidades profesionales que debe poseer el director o directora de un alojamiento turístico.
- Ofrecer los conocimientos necesarios y las pautas generales para realizar la gestión laboral de un alojamiento turístico.
- Explicitar los principios teóricos y prácticos vinculados a la gestión económico

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

- financiera de un alojamiento turístico.
- Considerar los principios teóricos y prácticos vinculados a la gestión fiscal de un alojamiento turístico.
- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distintos de Internet.
- Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.
- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.
- Aplicar técnicas de merchandising para la animación del punto de venta a partir de distintos tipos de establecimiento.

A quién va dirigido

Este curso de Técnico en Dirección y Gestión de Alojamientos Turísticos, Marketing en Internet y E-commerce Turístico está dirigido a Profesionales del sector turístico, personas que deseen orientarse profesionalmente al campo de la gestión y la comercialización de los alojamientos turísticos. Diplomados y licenciados. Personas interesadas en este sector.

Para qué te prepara

Este Curso de Técnico en Dirección y Gestión de Alojamientos Turísticos, Marketing en Internet y E-commerce Turístico le prepara para tener una visión amplia y precisa del ámbito del marketing y comercial, adquiriendo las técnicas oportunas que le ayudarán a desenvolverse de manera profesional en estos entornos tan importantes a nivel empresarial u organizacional, prestando atención a los factores influyentes del éxito de estos.

Salidas laborales

Marketing / Establecimientos comerciales / Comercio electrónico / Departamento comercial / Jefe de ventas.

TEMARIO

PARTE 1. DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL DESARROLLO LOCAL

1. Aproximación histórica y evolución reciente.
2. Concepto de desarrollo local.
3. Características del desarrollo local.
4. Claves para la concepción estratégica del desarrollo local.
5. Objetivos del desarrollo local.
6. Modelos de desarrollo local.
7. El valor añadido del desarrollo local.
8. Campos de trabajo del desarrollo local
9. La globalización como cambio en el desarrollo local.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL TURISMO RURAL

1. Introducción.
2. Aproximación al turismo rural y turismo activo.
3. El entorno.
4. Estrategias de marketing para el turismo rural.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE ALOJAMIENTOS RURALES

1. Definición de alojamiento rural.
2. Tipos de alojamiento rural.
3. Oferta y demanda de los alojamientos rurales
4. Gestión y dirección de alojamientos rurales.
5. Gestión de la calidad.
6. Perfil del director de alojamientos rurales.
7. La comercialización.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CARACTERÍSTICAS DE LOS ALOJAMIENTOS RURALES

1. Infraestructura y equipamiento.
2. La estancia.
3. Otros servicios.
4. Seguridad.
5. Relación con el entorno y el medio físico.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL SURGIMIENTO DE LA IDEA EMPRESARIAL

1. Introducción.
2. Generación de ideas de negocio.
3. Evaluación de la idea.
4. Factores de fracaso y factores de éxito.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PLAN DE EMPRESA I

1. Introducción.
2. Utilidad del plan de empresa.
3. La introducción del plan de empresa.
4. Estudio de mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PLAN DE EMPRESA II

1. El plan de marketing.
2. El plan de producción.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PLAN DE EMPRESA III

1. Infraestructura.
2. Recursos humanos.
3. Plan financiero.
4. Valoración del riesgo. Valoración del proyecto.
5. Estructura legal. Forma jurídica.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL LIDERAZGO DIRECTIVO

1. El liderazgo.
2. Enfoques en la teoría del liderazgo.
3. Estilos de liderazgo.
4. El papel del líder.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. HABILIDADES CENTRADAS EN LA PERSONA

1. La comunicación.
2. La comunicación interna.
3. Habilidades conversacionales.
4. La conversación no verbal.
5. El trabajo en equipo.
6. Competencias profesionales.
7. El clima organizacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. HABILIDADES CENTRADAS EN LA TAREA

1. Algunas habilidades directivas.
2. Selección de personal.
3. Aplicación práctica: la entrevista.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LAS RELACIONES LABORALES

1. Sujetos de la relación laboral.
2. Las empresas de trabajo temporal.
3. Tiempo de trabajo.

UNIDAD DIDÁCTICA 13. EL CONTRATO

1. Conceptualización.
2. Periodo de prueba.
3. Duración.
4. Tipos de contrato.

UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA GESTIÓN SALARIAL

1. Concepto de salario.
2. Elementos del salario.
3. Abono del salario
4. El salario mínimo interprofesional.
5. Las pagas extraordinarias.
6. El recibo del salario.
7. Garantías del salario.

UNIDAD DIDÁCTICA 15. LA SEGURIDAD SOCIAL I. GESTIÓN DEL PERSONAL

1. Altas y bajas.
2. Cotización a la Seguridad Social.
3. Regímenes de la Seguridad Social.

UNIDAD DIDÁCTICA 16. LA SEGURIDAD SOCIAL II: GESTIÓN DE PRESTACIONES

1. Incapacidad temporal.
2. Invalidez y sus diferentes grados.
3. Desempleo.
4. Maternidad y riesgo durante el embarazo.

UNIDAD DIDÁCTICA 17. EL MÉTODO CONTABLE

1. Concepto.
2. Partida doble (dualidad).
3. Valoración.
4. Registro contable.
5. Obtención de estados contables.
6. El patrimonio.
7. El Plan General de Contabilidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 18. EL EJERCICIO CONTABLE

1. Planteamiento caso práctico
2. Balance de situación inicial
3. Registro de las operaciones del ejercicio
4. Ajustes previos a la determinación del beneficio generado en el ejercicio
5. Balance de sumas y saldos
6. Cálculo del resultado: beneficio o pérdida
7. Asiento de cierre de la contabilidad
8. Cuentas anuales
9. Distribución del resultado

UNIDAD DIDÁCTICA 19. MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD Y LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN

1. Principios contables.
2. Criterios de valoración.

UNIDAD DIDÁCTICA 20. GESTIÓN CONTABLE DE GASTOS E INGRESOS. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. Concepto de pagos y cobros.
2. Conceptos de gastos e ingresos.
3. Clasificación
4. Registro contable de estas partidas y determinación del resultado contable.
5. Registro y valoración de los gastos.
6. Valoración de los ingresos.

UNIDAD DIDÁCTICA 21. GESTIÓN CONTABLE DE INMOVILIZADO. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. El inmovilizado: concepto y clases.
2. Inmovilizado material.
3. Inmovilizado intangible.
4. Registro contable.
5. Correcciones valorativas.

UNIDAD DIDÁCTICA 22. GESTIÓN CONTABLE DE OPERACIONES DE TRÁFICO. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. Introducción.
2. Préstamos y partidas a cobrar: clientes y deudores.
3. Pasivo financieros.
4. Débitos por operaciones no comerciales.

UNIDAD DIDÁCTICA 23. INTRODUCCIÓN AL DERECHO TRIBUTARIO

1. El hecho imponible.
2. Exención y no sujeción.
3. Retribución tributaria.
4. Domicilio fiscal.
5. Determinación Cuantitativa de la Deuda Tributaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 24. EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. Ámbito personal del IRPF.
2. Periodo impositivo.
3. Hecho imponible.
4. Rendimientos del trabajo.
5. Rendimientos del capital inmobiliario.
6. Rendimientos del capital mobiliario.
7. Rendimientos de actividades económicas.
8. Ganancias y pérdidas patrimoniales.
9. Imputación de rentas mobiliarias.

10. Integración y compensación de rentas.
11. Base liquidable.
12. Mínimo personal y familiar.
13. Cuota líquida estatal y autonómica.

UNIDAD DIDÁCTICA 25. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. APLICACIÓN PRÁCTICA Y PRESENTACIÓN DEL IMPUESTO TRIMESTRAL IVA

1. Naturaleza del impuesto.
2. Hecho imponible.
3. Operaciones exentas y operaciones no sujetas.
4. Lugar de realización del hecho imponible.
5. Devengo del impuesto.
6. Sujetos pasivos.
7. Repercusión del impuesto.
8. Base imponible.
9. Tipos de gravamen.
10. Deducción del impuesto.
11. Gestión del impuesto.
12. Regímenes especiales.

UNIDAD DIDÁCTICA 26. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. Características e historia del impuesto de sociedades.
2. Aspectos formales del impuesto de sociedades.
3. Base imponible.
4. Amortizaciones.
5. Arrendamiento financiero: leasing.
6. Deterioros de valor (Provisionales).
7. Gastos no deducibles.
8. Operaciones vinculadas.
9. Periodificación fiscal o imputación fiscal.
10. Bases impositivas negativas de ejercicios anteriores.
11. Periodo impositivo y devengo del impuesto.
12. Tipo de gravamen y cuota íntegra.
13. Incentivos fiscales para las PYMES.
14. Pagos a cuenta o pagos fraccionados.

ANEXO 1. Guía de lectura de la normativa UNE 183001. Alojamientos Rurales: requisitos para la prestación de servicios.

PARTE 2. TÉCNICO EN MARKETING Y JEFE DE VENTAS

MÓDULO 1. TÉCNICAS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL

1. Estructura del entorno comercial
2. Fórmulas y formatos comerciales

3. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial
4. Estructura y proceso comercial en la empresa
5. Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales
6. Normativa general sobre comercio
7. Derechos del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL

1. El vendedor profesional
2. Organización del trabajo del vendedor profesional
3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.
2. Estilos de mando y liderazgo.
3. Las funciones de un líder.
4. La Motivación y reanimación del equipo comercial.
5. El líder como mentor.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESOS DE VENTA

1. Tipos de venta.
2. Fases del proceso de venta.
3. Preparación de la venta.
4. Aproximación al cliente.
5. Análisis del producto/servicio.
6. El argumentario de ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

1. Presentación y demostración del producto/servicio.
2. Demostraciones ante un gran número de clientes.
3. Argumentación comercial.
4. Técnicas para la refutación de objeciones.
5. Técnicas de persuasión a la compra.
6. Ventas cruzadas.
7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta.
8. Técnicas de comunicación no presenciales.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. La confianza y las relaciones comerciales.
2. Estrategias de fidelización.
3. Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing.
4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM).

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE VENTA

1. Conflictos y reclamaciones en la venta.
2. Gestión de quejas y reclamaciones.
3. Resolución de reclamaciones.
4. Respuestas y usos habituales en el sector comercial.
5. Resolución extrajudicial de reclamaciones: Ventajas y procedimiento.
6. Juntas arbitrales de consumo.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

1. Las relaciones comerciales a través de Internet.
2. Utilidades de los sistemas «on line».
3. Modelos de comercio a través de Internet.
4. Servidores «on line».

UNIDAD DIDÁCTICA 9. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

1. El internauta como cliente potencial y real.
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
3. Tiendas virtuales.
4. Medios de pago en Internet.
5. Conflictos y reclamaciones de clientes.
6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

MÓDULO 2. MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EJECUCIÓN E IMPLANTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING.

1. Fases del plan de marketing:
 1. - Diseño.
 2. - Implementación.
 3. - Control.
 4. - Mejora Continua.
2. Negociación del plan de marketing en la empresa.
 1. - Formulación de la estrategia de marketing.
 2. - Definición de objetivos.
 3. - Modelos de organización empresarial e implantación del plan.
3. Recursos económicos para el plan de marketing.
 1. - El presupuesto del plan de marketing.
 2. - Cálculo de desviaciones de gastos.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING.

1. Técnicas de seguimiento y control de las políticas de marketing.
 1. - Control del plan anual.
 2. - Control de rentabilidad.
 3. - Control de eficiencia.
 4. - Control estratégico.
2. Ratios de control del plan de marketing.
 1. - Beneficios.

2. - Rentabilidad y participación en el mercado.
3. Análisis de retorno del plan de marketing.
 1. - Criterios a considerar.
4. Elaboración de informes de seguimiento.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA.

1. Concepto de marketing en el punto de venta:
 1. - Determinación de los objetivos de venta en el punto de venta.
 2. - Lanzamiento de nuevos productos y otras promociones.
2. Métodos físicos y psicológicos para incentivar la venta:
 1. - Análisis del consumidor en el punto de venta.
3. Análisis del punto de venta:
 1. - Superficie de venta: espacio y lineales.
 2. - Ubicación del producto: optimización del lineal y superficie de venta.
4. Gestión del surtido:
 1. - Conceptos de surtido.
 2. - Amplitud y profundidad del surtido.
 3. - Planogramas.
5. Animación del punto de venta:
 1. - Publicidad en el punto de venta (PLV): carteles.
 2. - El escaparate.

UNIDAD DIDÁCTICA 13. MARKETING PROMOCIONAL.

1. Concepto y fines de la promoción:
 1. - Instrumentos de la promoción.
 2. - Objetivos de las acciones promocionales.
 3. - Tipos de promociones.
2. Formas de promoción dirigidas al consumidor: 2×1, 3×2, otras.
3. Formas de promoción a distribuidores, intermediarios y establecimiento:
 1. - Clases de incentivos y promociones a los distribuidores y consumidores.
4. Promociones especiales.
5. Tipos de acciones de marketing y promoción según el punto de venta.
6. Acciones de marketing directo:
 1. - Posibilidades y características.
 2. - Evaluación y criterios de clasificación de clientes potenciales.
 3. - Legislación sobre protección de datos.
7. Acciones de promoción «on line»:
 1. - Internet como canal de información y comunicación de la empresa.
 2. - Herramientas de promoción «on line», sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.

UNIDAD DIDÁCTICA 14. CONTROL Y EVALUACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES.

1. Eficacia y eficiencia de la acción promocional:
 1. - Concepto de eficacia y eficiencia.
 2. - Indicadores para la evaluación de la eficacia y eficiencia de las acciones de marketing y promociones.

2. Índices y ratios económico-financieros de evaluación de promociones:
 1. - margen bruto.
 2. - tasa de marca.
 3. - stock medio.
 4. - rotación de stock.
 5. - rentabilidad bruta.
3. Aplicaciones para el cálculo y análisis de las desviaciones en las acciones promocionales.
4. Aplicaciones de gestión de proyectos y tareas y hojas de cálculo.
 1. - Cronograma de la promoción e implantación de productos.
5. Informes de seguimiento de promociones comerciales:
 1. - Resultados.
 2. - Medidas correctoras de las desviaciones.

PARTE 3. ECOTUSIRMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN E HISTORIA DEL ECOTURISMO

1. Pequeña evolución del turismo nacional
 1. - Algunos tipos de turismo actuales
2. Ecoturismo evolución breve en el tiempo pero creciente en magnitud

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTO DE ECOTURISMO

1. Impactos producidos por el turismo
2. Ecoturismo en el sector turístico
3. Papel del ecoturismo en el turismo sostenible
4. Principios del ecoturismo
 1. - Conservación de los recursos y ecosistemas
 2. - Integración de las comunidades

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LUGARES DONDE SE DESARROLLA

1. Dónde se puede hacer ecoturismo
2. Viaje de ecogastronomía o enoturismo
3. Algunos lugares del mundo que resaltar...
4. Ecoturismo en España

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACTIVIDADES DEL ECOTURISMO

1. ¿Es tan primoroso el ecoturismo o por el contrario se mixtifica?
2. Actividades en el ecoturismo
3. Actores del ecoturismo
 1. - Sujetos clave en la toma de decisiones
 2. - Sujetos de apoyo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLAN PARA EL MANEJO DEL ECOTURISMO

1. Planificación y manejo del ecoturismo
2. Plan para el Manejo del Ecoturismo
 1. - Requisitos y financiación

3. Diagnóstico completo del lugar
 1. - Cuestiones del diagnóstico
 2. - Obtención de la información
 3. - Organización y formalización del diagnóstico
4. Análisis de datos y preparación del PME
 1. - Análisis de datos
 2. - Preparación del plan

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DESARROLLO RURAL

1. Medio Rural
2. Desarrollo Rural
 1. - Década de los cincuenta y sesenta
 2. - Década de los setenta
 3. - Década de los ochenta
 4. - Década de los noventa
 5. - Desarrollo Rural en la sociedad actual
3. Agente de Desarrollo Rurales
 1. - Capacidades de los Agentes de Desarrollo Rural

UNIDAD DIDÁCTICA 7. NORMATIVA DE LA UE DE AYUDA AL DESARROLLO

1. Normativa de ayuda al desarrollo rural
 1. - Finalidad y conceptos
2. Programación
 1. - Contenido de la programación
 2. - Preparación, aprobación y modificación de los programas de desarrollo rural
3. Ayuda al desarrollo rural
 1. - Medidas
 2. - Disposiciones comunes a varias medidas
 3. - Asistencia técnica y creación de redes

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TURISMO RURAL

1. Evolución del turismo rural
2. Concepto de turismo rural
3. Modelos de turismo en el medio rural
 1. - Modelos de turismo en la naturaleza
 2. - Características de los tipos de turistas de naturaleza
4. Turismo rural como producto
 1. - Los productos de turismo rural
 2. - Recursos turísticos
5. El entorno
 1. - Elementos del entorno rural
6. Estrategias de marketing para el turismo rural
 1. - Tipos de publicidad utilizados en el turismo rural

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SENSIBILIZACIÓN MEDIOAMBIENTAL

1. Crisis ambiental
2. Algunas consecuencias del cambio climático
3. Conceptos y términos básicos
 1. - Efecto invernadero
 2. - Degradación Ambiental
 3. - Hacia un desarrollo sostenible
4. Turismo, medio ambiente y legislación Nacional
 1. - Legislación nacional de interés
5. La sociedad y el medio ambiente
 1. - Los medios de comunicación
 2. - Educación ambiental
 3. - Voluntariado ambiental
 4. - Buenas prácticas ambientales en la actividad profesional objeto de formación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EDUCACIÓN E INFORMACIÓN AMBIENTAL

1. ¿Por qué es importante la participación pública?
 1. - ¿Cómo se regula?
 2. - Cómo se puede realizar la participación publica
 3. - Problemas de participación y medición de conflictos
 4. - Herramientas de participación
2. Educación ambiental
 1. - El libro blanco de la educación ambiental en España en pocas palabras
 2. - Ecocampus
 3. - El Uso público
3. Programas de educación ambiental
 1. - Programas internacionales
 2. - Programas de ámbito estatal
 3. - Programas en comunidades autónomas

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ACERCAMIENTO AL CONCEPTO DE AGROTURISMO

1. Agroturismo
2. Oferta, demanda, cliente...
 1. - Conservación de los recursos
3. Participación del agroturismo en la educación ambiental

UNIDAD DIDÁCTICA 12. AGROTURISMO Y SUS PRINCIPALES ACTIVIDADES

1. Aspectos subjetivos del agroturismo
2. Principales actividades del agroturismo
 1. - Actividades con animales
 2. - Actividades en huertas y jardines
 3. - Actividades con productos del bosque y de la tierra
 4. - Elaboración de productos caseros
 5. - Otras actividades
 6. - Evaluación de las actividades

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PROGRAMA DE LA TRIPLE R PARA LA GESTIÓN DE RESIDUOS

1. Obsolescencia y la triple R
2. Reducción
3. Reutilización
 1. - La bolsa de subproductos
 2. - Compostaje
4. Reciclaje
5. La recogida selectiva
 1. - Vidrio
 2. - Papel y Cartón
 3. - Plásticos
 4. - Pilas
 5. - Materiales Textiles
 6. - Medicamentos
 7. - Aceites
 8. - Radiografías
 9. - Metales
6. Las plantas de recuperación de residuos sólidos urbanos

UNIDAD DIDÁCTICA 14. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE RIESGOS

1. Riesgos Naturales
 1. - Definiciones y cálculo de riesgo total
 2. - Gestión y análisis del riesgo
2. Accidente e incidente dos conceptos diferentes
 1. - Tipología de la organización
 2. - Causas externas o internas
 3. - Auditoría ambiental

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



By
EDUCA EDTECH
Group