



Ministerio de Cultura y Educación
Universidad Nacional de San Luis
Facultad de Turismo y Urbanismo
Departamento: Turismo

(Programa del año 2022)
(Programa en trámite de aprobación)
(Presentado el 29/04/2022 09:50:43)

Area: Area de Organización y Gestión de Empresas Turísticas

I - Oferta Académica

Materia	Carrera	Plan	Año	Período
COMERCIALIZACION TURISTICA	TEC.UNIV.EN GEST.TURIST.	48/03	2022	1° cuatrimestre

II - Equipo Docente

Docente	Función	Cargo	Dedicación
MIGUEL, OSCAR MARTIN	Prof. Responsable	P.Adj Semi	20 Hs

III - Características del Curso

Credito Horario Semanal				
Teórico/Práctico	Teóricas	Prácticas de Aula	Práct. de lab/ camp/ Resid/ PIP, etc.	Total
56 Hs	28 Hs	28 Hs	Hs	4 Hs

Tipificación	Periodo
C - Teoria con prácticas de aula	1° Cuatrimestre

Duración			
Desde	Hasta	Cantidad de Semanas	Cantidad de Horas
21/03/2022	24/04/2022	14	56

IV - Fundamentación

Esta dirigido a futuros Técnicos en Gestión Hotelera, este curso deberá proporcionar al alumno bases teórico practicas que le permitan adquirir una capacitación optima dentro de un área especifica.
Las clases asignadas al tratamiento de los temas del programa serán de carácter teórico práctico, impulsando la activa participación de los alumnos y fomentando el debate de ideas entre los alumnos y el profesor.

V - Objetivos / Resultados de Aprendizaje

Dotar al alumno de los conocimientos humanísticos, científicos y técnicos que les permita analizar y comprender el contexto actual en el que se desarrollan las empresas de servicios, de hotelería y turismo y la función que cumple el marketing en las mismas.

Brindar una comprensión de las combinaciones de las variables del marketing en el proceso de diseño y estructuración de un servicio. Formar al alumno como sujeto creativo e innovador.

Del desarrollo de las clases

Las clases teóricas han sido diseñadas teniendo en cuenta el tiempo disponible y la necesidad que sean integradas con las clases prácticas. La capacitación de los conocimientos exige participación activa por aparte del estudiante en el desarrollo del curso, lo que supone que este conozca anticipadamente al dictado de clases los temas a desarrollarse.

En las clases teóricas se presentara en forma esquemática lo sustancial del conocimiento teórico, ilustrado con la cantidad de ejemplos suficientes para permitir al alumno ver la aplicación de lo expuesto en el medio donde se desempeña.

Áreas del Programa de Estudio

- Fundamentos de Comercialización

VI - Contenidos

Parte 1 FUNDAMENTOS DE LA COMERCIALIZACION

UNIDAD 1: COMERCIALIZACION PARA LA HOSPITALIDAD Y EL TURISMO

Comercialización dirigida a la hospitalidad y al turismo. Importancia. Comercialización del turismo. Necesidades, deseos y demandas; productos y servicios; valor, costo y satisfacción; intercambio, transacciones y relaciones; mercados.

UNIDAD 2: LOS SERVICIOS PARA LA HOSPITALIDAD Y EL TURISMO

Características del servicio. La cultura del servicio. Estrategias de dirección para las empresas de servicios. Servucción.

UNIDAD 3: EL AMBIENTE DE LA MERCADOTECNIA

Actores principales en el microambiente de la empresa: la empresa, proveedores, intermediarios. Macroambiente de la empresa: los competidores, ambiente demográfico, económico, ambiente natural, ambiente tecnológico. F.O.D.A.

UNIDAD 4: SISTEMAS DE INFORMACION DE MERCADO

Sistemas de información: concepto y subsistemas. Investigación de mercado: proceso de Investigación de Mercado. Desarrollo e implementación del plan de investigación. Análisis e interpretación de la información. Informes.

UNIDAD 5: MERCADO DE CONSUMO Y COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES

El mercado. Concepto. Comportamiento de compra del consumidor. Participantes en la compra. Neuromarketing. Detección de necesidades. Proceso de compra. Segmentación de mercado. Bases. Requisitos. Posicionamiento. Estrategias de posicionamiento.

UNIDAD 6: PRODUCTO-SERVICIO

Que es un producto-servicio. Niveles del producto. Aspectos del producto. Decisiones sobre la marca. Ciclo de vida del producto. Desarrollo de nuevos productos. La marca. Funciones de la marca. La Marca País. Características de la Marca País. Tipos de Marca País. El Citymarketing. Ciudades con Marca.

UNIDAD 7: PRECIO

Precio. Concepto. Factores a considerar en la fijación de precios. Estrategias para la fijación de precios. Respuestas tácticas. El precio de los servicios.

UNIDAD 8: DISTRIBUCION – MARKETING EN INTERNET – BASE DE DATOS

Naturaleza e importancia de los canales de distribución. Tipos de intermediarios. La venta personal. Del marketing tradicional al digital. El e-commerce. El desarrollo de la base de datos de marketing. Marketing directo. El marketing en las redes sociales.

UNIDAD 9: LA COMUNICACIÓN

Pasos en el desarrollo de una comunicación eficaz. Selección de los medios. Selección de la fuente del mensaje. Retroalimentación. Determinación del presupuesto total de comunicación. Naturaleza de cada herramienta promocional. Factores a considerar en la determinación de la mezcla promocional.

UNIDAD 10: MARKETING DE DESTINOS TURISTICOS

La globalización de la industria del turismo. Importancia del turismo en la economía. El destino turístico. Beneficios del turismo. La gestión de los destinos. Turismo sostenible. Inversión en atractivos turísticos.

VII - Plan de Trabajos Prácticos

A efectos de lograr la transferencia de los conocimientos teóricos a la práctica, las clases de aplicación se desarrollaran sobre la base de resolución de casos, discusión de artículos de actualidad, análisis y reflexión de lecturas sobre los distintos temas que se aborden en clase. Para el desarrollo de estas experiencias, las actividades prácticas se desarrollarán en forma grupal. El trabajo práctico forma parte de la condición para alcanzar la regularidad en la asignatura.

Unidad 1: Reconocer en la selección de un producto turístico que tipo de necesidad satisface, los diferentes deseos que podría experimentar el consumidor y como se materializa la demanda.

Unidad 2: Reconocer los actores del proceso de servucción e identificar posibles problemas y soluciones en la prestación del servicio.

Unidad 3: Realizar un FODA, balance de fuerzas y formulación de objetivos estratégicos.

Unidad 4: Realizar el role play de grupo de enfoque y un cuestionario con preguntas cerradas aplicando diferentes escalas de

medición de actitudes.

Unidad 5: Aplicar el modelo de proceso de compra a una situación real de compra de un servicio turístico. Plantee situaciones post-compra.

Unidad 6: Seleccionar un producto o servicio turístico y reconocer los diferentes niveles del producto y en que etapa del ciclo de vida se encuentra.

Unidad 7: Sobre un suplemento de viajes de un diario nacional o revista especializada, reconocer las estrategias de fijación de precios aplicadas. Desarrollar dos acciones de marketing directo para una empresa local y la medición de su impacto.

Unidad 8: Reconozca una empresa que ofrece sus productos por medio de intermediarios y otra que lo hace de manera directa al cliente.

Unidad 9: Elegir una pieza de comunicación de una empresa del rubro de años atrás cuando no existía el marketing digital y una pieza de la actualidad de redes sociales y comparar si existen diferencias.

Unidad 10: Reconocer 3 iniciativas de turismo sostenible y debatir si son aplicables al mercado local.

Se evaluará la participación individual y grupal.

El trabajo práctico forma parte de la condición para alcanzar la regularidad en la asignatura.

VIII - Regimen de Aprobación

ALUMNOS REGULARES

Para regularizar el curso, los alumnos deberán:

- Asistir como mínimo al 80 % de las clases.
- Desarrollar y aprobar el 100 % de trabajos prácticos.
- Aprobar dos parciales escritos, los que tendrán sus respectivos recuperatorios.

REGIMEN DE ALUMNOS NO REGULARES

El alumno que rinda en esta condición deberá:

- Superar un examen escrito eliminatorio sobre temas del programa.
- Superar una evaluación oral sobre la base de las unidades del programa analítico, previa aprobación del examen escrito.

CRONOGRAMA DE EXAMENES PARCIALES

IX - Bibliografía Básica

[1] -KOTLER Philip. MERCADOTECNIA PARA HOTELERIA Y TURISMO. 6° edición. Ed. Prentice Hall. 2016.

[2] -BRAIDOT Nestor. NEUROMARKETING EN ACCION. Ed. Granica. 2.015

[3] -BOULLON Roberto. MARKETING TURISTICO. Ed. Turísticas. 1994

X - Bibliografía Complementaria

[1] -PRZYBYLSKY Alejandro. MARKETING DE SERVICIOS TURISTICOS. Ed. Surpass. 1995

[2] -JORDI DE SAN EUGENIO VELA. MANUAL DE COMUNICACIÓN TURISTICA. Ed. Documenta Universitaria. 2019

XI - Resumen de Objetivos

Planificar estrategias de comercialización a fin de gestionar de la mejor manera el uso de los recursos, y proponer soluciones eficientes e ideas innovadoras, ante la identificación de los problemas que presenta la comercialización dentro del entorno actual de la economía.

XII - Resumen del Programa

UNIDAD 1 COMERCIALIZACION PARA LA HOSPITALIDAD Y EL TURISMO

UNIDAD 2 LOS SERVICIOS PARA LA HOSPITALIDAD Y EL TURISMO

UNIDAD 3 EL AMBIENTE DE LA MERCADOTECNIA
 UNIDAD 4 SISTEMAS DE INFORMACION DE MERCADO
 UNIDAD 5 MERCADO DE CONSUMO Y COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES
 UNIDAD 6 PRODUCTO-SERVICIO
 UNIDAD 7 PRECIO
 UNIDAD 8 DISTRIBUCION – MARKETING EN INTERNET – BASE DE DATOS
 UNIDAD 9 LA COMUNICACIÓN
 UNIDAD 10 MARKETING DE DESTINOS TURISTICOS

XIII - Imprevistos

Como consecuencia del aislamiento y distanciamiento social obligatorio decretado por el Ejecutivo Nacional en el marco de la emergencia sanitaria y de las disposiciones derivadas por la gestión de la UNSL (Res.Rec. 388/20), se ha implementado el dictado virtual de la asignatura. Esta propuesta pedagógica se sustenta en la comunicación educativa mediada por herramientas virtuales:

Clases virtuales: Se implementan diversas estrategias comunicacionales por mediferentes medios como emails, clases on line por plataforma google meet, consultas por whatsapp.

- Las clases on line se realizan los mismos días y horarios pautados al inicio del cuatrimestre.
- Los Trabajos Prácticos se podrán encontrar cargados en el aula virtual y tienen diferentes formatos, que van desde cuestionarios a resolver on line a consignas en documentos de word o pdf que el alumno debe resolver y enviar via email o cargar en el aula virtual.

En caso de no poder dictarse la clase por motivos de fuerza mayor se prevee realizar un práctico correspondiente a la última unidad dictada en clases. El mismo será provisto via e mail. La recuperación de la clase se coordinará con los alumnos si se realiza en un día extra o si se recupera una o dos horas por clase hasta llegar a la cantidad de horas.

XIV - Otros

--

ELEVACIÓN y APROBACIÓN DE ESTE PROGRAMA	
Profesor Responsable	
Firma:	
Aclaración:	
Fecha:	