

MÁSTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE TURISMO Y OCIO (2023)



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 108 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

El Máster de Turismo va dirigido a profesionales del sector turístico que quieren mejorar su formación en determinados aspectos (desde gestión de recursos, dirección financiera pasando por estrategia, operaciones o marketing), buscan ponerse al día sobre nuevas técnicas y pretenden dar un salto en sus carreras profesionales.

CONTENIDOS

Dirección de Operaciones II:

- Operaciones Generales. Proceso de cambio 2023
- Operaciones Generales. Ejercicio de Evaluación 2023
- Gestión de cambio.
- El fracaso del cambio.
- Cambio de cultura y coaching.

Dirección de Ventas:

- Introducción a la Dirección de Ventas
- La distribución hotelera
- Tarifas
- El Plan de Marketing
- Forecast y Organigrama de Dpto. Comercial

Operaciones de Food & Beverage:

- Herramientas para la gestión analítica de los ingresos y del coste primario.
- Creación de la oferta buffet

Habilidades Directivas:

- ¿En qué consiste el trabajo en equipo?
- ¿Cuáles son los principales factores que impiden el trabajo en equipo?
- Trabajando las propias habilidades: autoconocimiento, actitud, inteligencia emocional, liderazgo emocional y situacional, creatividad, comunicación, gestión del tiempo Observación/concentración (focus)

Proyecto:

Los alumnos tendrán una primera inmersión en el simulador para entender el entorno y aprender a utilizar el programa. Se harán equipos que serán los ocupados de gestionar el hotel. El valor que vayan creando (o destruyendo) se recogerá en un indicador que tendrá en cuenta diversos aspectos. Acabado el periodo de simulación se hará una presentación ante un tribunal.

Análisis Financiero:

- Modelos de análisis y diagnóstico financiero: análisis de la cuenta de resultados, rentabilidad, análisis del balance: situación financiera. Análisis de la tesorería, diagnóstico.
- Planificación presupuestaria y financiera: Plan de acción y previsión de estados financieros

Innovación:

- Innovación y creatividad
- Modelización del BM
- Definición de nuevos modelos de negocio
- Análisis de propuesta valor y segmentos de clientes en nuevos modelos de negocio
- Reingeniería de modelos de negocio

Revenue Management:

- Conceptos Revenue Management
- Segmentación
- Indicadores
- Benchmarking
- Presupuestos y forecast
- Pricing
- Modelos de negocio y el canal directo

Canal Directo:

- Cuándo tiene sentido crear un canal directo
- Política comercial
- Fórmulas de Gestión