

Plan 550 PROGRAMA DE ESTUDIOS CONJUNTO DE GRADO EN PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS Y DE GRADO EN TURISMO

Asignatura 42805 DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS TURÍSTICOS

Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

Obligatoria

Créditos ECTS

6 ECTS

Competencias que contribuye a desarrollar

Competencias Genéricas Instrumentales (CGI).

- ? CGI 1 Capacidad de análisis y síntesis
- ? CGI 2 Capacidad de gestión de la información
- ? CGI 3 Capacidad de organización y planificación

Competencias Genéricas Personales (CGP).

- ? CGP 2 Habilidades en las relaciones interpersonales
- ? CGP 3 Razonamiento crítico
- ? CGP 5 Trabajo en equipo

Competencias Genéricas Sistémicas (CPS).

- ? CGS 1 Adaptación a nuevas situaciones
- ? CGS 2 Aprendizaje autónomo
- ? CGS 5 Iniciativa y espíritu emprendedor
- ? CGS 7 Motivación por la calidad

2.2

Específicas

Competencias Específicas (CE).

- ? CE 17 Conocimientos a adquirir en el ámbito de los procedimientos operativos de las empresas de intermediación
- ? CE 19 Definir objetivos, estrategias y políticas comerciales
- ? CE 26 Manejar técnicas de comunicación
- ? CE 29 Tener una marcada orientación de servicio al cliente

Estas competencias específicas se desarrollarán a través de las siguientes subcompetencias:

Subcompetencias disciplinares (saber)

1. Conocer los procedimientos operativos de las empresas de distribución e intermediación turística y sus relaciones
2. Conocer los procedimientos operativos correspondientes a las relaciones entre empresas de distribución e intermediación turística y las relaciones con sus proveedores y clientes
3. Conocer la documentación básica del sector
4. Conocer la metodología para la valoración de los canales de distribución

Subcompetencias profesionales (saber hacer)

1. Aplicar las teorías y conceptos básicos sobre oferta y demanda a los destinos turísticos
2. Diseñar productos, precios y comunicación de destinos turísticos
3. Desenvolverse en las relaciones interpersonales
4. Coordinar y supervisar las actividades e información de los departamentos de una institución de intermediación
5. Generar e interpretar información asociada a la prestación de los servicios de intermediación
6. Valorar los distintos canales comerciales para la comercialización de productos turísticos

Objetivos/Resultados de aprendizaje

Generales:

- ? Comprensión de las bases operativas y procedimentales necesarias para gestionar y coordinar actividades propias de un canal de distribución turístico
- ? Comprensión de las bases operativas y procedimentales necesarias para diseñar servicios de comercialización y distribución de destinos turísticos
- ? Selección y negociación con proveedores turísticos
- ? Valoración de los canales de distribución y su comercialización

Específicos:

- Aprendizaje de los diferentes canales de distribución en el sector turístico
- Aprendizaje de las diferentes formas de comercialización de los productos turísticos
- Conocer los diferentes productos turísticos para su distribución y comercialización durante su producción y su prestación
- Montaje de paquetes turísticos y su cotización
- Conocer los procesos y procedimientos en la distribución y comercialización dentro del sector turístico
- Manejo de webs, GDS, y otros de recursos y capacidades para el ensamblaje de productos turísticos y su venta como paquete de viaje o de forma independiente
- Desarrollar cualidades de atención al cliente y asesoramiento

Contenidos

TEMA 1. ESTRUCTURA DEL MERCADO TURISTICO. COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS TURISTICOS. NORMATIVAS Y REGLAMENTOS REGULADORES DE LA ACTIVIDAD

TEMA 2. ALOJAMIENTO Y TRANSPORTE. PRINCIPALES COMPONENTES DEL PRODUCTOR TURÍSTICO, SU COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

TEMA 3. PAQUETES TURÍSTICOS: COTIZACIÓN Y PRESUPUESTO. OTROS COMPONENTES DEL PRODUCTO TURISTICO, SU COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN. VIAJES COMBINADOS

TEMA 4. TRAMITACION DE RESERVAS Y DOCUMENTACION DE VIAJE

Principios Metodológicos/Métodos Docentes

Las clases serán teórico prácticas, por lo que la asistencia es fundamental. Se trabaja la teoría y su inmediata aplicación práctica. En determinados temas, para observar la capacidad del alumno se empleará en método, ensayo error. Ante situaciones planteadas, deben buscar sus propios recursos, ya que la comercialización lleva implícito un carácter personal atrayente y resolutivo. A partir de la resolución individual o en grupo, se trabajará lo que cada alumno haya aportado y se establecerán los métodos.

En la metodología general de esta asignatura se coordinará la exposición teórica del profesor con la realización de Actividades formativas encaminadas a desarrollar un aprendizaje activo y significativo.

- Lección Magistral: exposición ordenada, sistemática y completa del contenido sustancial del tema objeto de comentario y estudio. Los estudiantes tienen la oportunidad de preguntar y/o participar a lo largo de la disertación.
- Lectura de diferentes temas: artículos, capítulos de libros, referencias bibliográficas. No se ofrecen las soluciones al estudiante, sino que se le entrena para generarlas y exponerlas en el aula.
- Estudio del caso. El alumno/a se enfrenta a un problema concreto que describe una situación real de la vida profesional y debe ser capaz de analizar una serie de hechos referentes al campo particular del conocimiento para llegar a unas conclusiones razonadas. El caso no proporciona soluciones sino datos concretos para reflexionar, analizar y discutir.
- Tormenta de ideas (“brainstroming”).- el alumnado interviene libremente y sin críticas sobre un tema concreto. Una vez obtenida una lista de ideas, se empieza a analizar una a una, sacando todo el sentido y conclusiones pertinentes.
- Debate dirigido.- intercambio informal de ideas e información sobre un temabajo la conducción del profesor hace de guía.
- Tutoría personal, grupal y virtual: orientar yguiar el proceso de aprendizaje, solucionar conflictos, resolver necesidades, pautar el trabajo, rendir cuentas y atender las peticiones de los alumnos/as.

Criterios y sistemas de evaluación

El 50 % de la nota será obtenida en el examen final de la asignatura. Dicho examen será a desarrollar. Para aprobar la asignatura, el alumn@ debe presentarse y aprobar este examen.

El 30% de la nota se obtendrá de trabajos y/o exámenes parciales que se realizarán durante el curso y que podrán eliminar materia para el examen final si son superadas por el alumn@

Ejemplo de materia de estas pruebas será de aplicación práctica sobre Presupuestos y Cotizaciones que ayudarán a eliminar esta materia para el examen final. Si no lo supera durante estas pruebas, deberá aprobarla en el examen final.

Contará parte de esta nota la práctica final “Cotización y Oferta de un paquete turístico”)

Para poder presentarse a este tipo de pruebas de eliminar materia y la práctica final, el alumno debe tener una asistencia regular a clase. Si no, deberá presentarse a la prueba final.

El 20 % restante de la nota se obtendrá de ejercicios y prácticas diarias durante las clases teórico-prácticas. De forma diaria se harán ejercicios que contarán para este porcentaje de nota, valorando de este modo también la asistencia a clase. Quien no tenga asistencia regular a clase ni realice esta parte de práctica diaria, no tendrá opción a recuperar esta nota que valora la asistencia y el trabajo práctico diario.

Convocatoria ordinaria: La asignatura se desarrollará asociada a una evaluación continua (en sucesivos momentos del proceso de enseñanza-aprendizaje) y formativa (capaz de aportar información al alumnado sobre su propio proceso de aprendizaje)

Mediante esta formación continua y formativa se evaluarán los diferentes proyectos que se solicite al alumnado siguiendo los criterios propuestos en cada uno de ellos. En cualquier caso, se refieren a la adquisición del conocimiento específico de cada uno de ellos así como al nivel de competencias manifestado en la elaboración del mismo, valorado a través de exposiciones orales, trabajos escritos, pruebas de conocimiento, actividades prácticas... (Ponderación: 50%)

Finalmente, se realizará una prueba escrita donde serán evaluadas las actividades formativas de presentación de conocimientos, procedimientos y de estudio individual del estudiante. (Ponderación 50%). El alumno deberá superar esta prueba para poder realizar la media ponderada con la evaluación continua.

El alumno/a que inmerso en este proceso de evaluación continua y formativa no sea capaz de alcanzar los mínimos niveles de conocimiento establecidos así como aquellos que no se acojan a la evaluación continua y formativa deberán aprobar un examen final, en convocatoria ordinaria oficial, que recogerá aquellos conceptos y procedimientos recogidos el programa de la asignatura.

Alumn@s que, por otros motivos JUSTIFICADOS (trabajo, prácticas, coincidencias de horarios, etc), necesita otro tipo de seguimiento de la asignatura, ya sea porque no puede asistir a clase o el motivo que sea, debe ser comunicado al profesor antes del 1 de marzo 2017, y estudiar la vía de adaptación según sus circunstancias.

Convocatoria extraordinaria DE JULIO: La calificación de esta convocatoria HARÁ MEDIA CON LAS NOTAS OBTENIDAS DURANTE EL CURSO, ES DECIR, SE CONSERVA LA MEDIA. LA PRUEBA ESCRITA CONTARÁ UN 50 % SOBRE LA MEDIA Y LOS EJERCICIOS, EXAMENES Y PRÁCTICAS CONTARÁN EN UN 50 % SOBRE LA NOTA FINAL. Recuerdo: Quien NO tenga asistencia y seguimiento de la asignatura regular, y no haya comunicado otro tipo de seguimiento, debe tener en cuenta que hay una parte (20%) de valoración en la nota que también cuenta en esta convocatoria

Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial

Las clases serán teórico prácticas, por lo que la asistencia es fundamental. Se trabaja la teoría y su inmediata aplicación práctica. En determinados temas, para observar la capacidad del alumno se empleará en método, ensayo error. Ante situaciones planteadas, deben buscar sus propios recursos, ya que la comercialización lleva implícito un carácter personal atrayente y resolutivo. A partir de la resolución individual o en grupo, se trabajará lo que cada alumno haya aportado y se establecerán los métodos.

En la metodología general de esta asignatura se coordinará la exposición teórica del profesor con la realización de Actividades formativas encaminadas a desarrollar un aprendizaje activo y significativo.

? Lección Magistral: exposición ordenada, sistemática y completa del contenido sustancial del tema objeto de comentario y estudio. Los estudiantes tienen la oportunidad de preguntar y/o participar a lo largo de la disertación.

? Lectura de diferentes temas: artículos, capítulos de libros, referencias bibliográficas. No se ofrecen las soluciones al estudiante, sino que se le entrena para generarlas y exponerlas en el aula.

? Estudio del caso. El alumno/a se enfrenta a un problema concreto que describe una situación real de la vida profesional y debe ser capaz de analizar una serie de hechos referentes al campo particular del conocimiento para llegar a unas conclusiones razonadas. El caso no proporciona soluciones sino datos concretos para reflexionar, analizar y discutir.

? Tormenta de ideas ("brainstroming").- el alumnado interviene libremente y sin críticas sobre un tema concreto. Una vez obtenida una lista de ideas, se empieza a analizar una a una, sacando todo el sentido y conclusiones pertinentes.

? Debate dirigido.- intercambio informal de ideas e información sobre un tema bajo la conducción del profesor hace de guía.

? Tutoría personal, grupal y virtual: orientar y guiar el proceso de aprendizaje, solucionar conflictos, resolver necesidades, pautar el trabajo, rendir cuentas y atender las peticiones de los alumnos/as.

Pruebas de evaluación.- el alumno/a trata de dar respuesta sobre aquellas cuestiones que le propone el profesor relativas a aquellos temas ya tratados y cuyas fases de conocimiento y comprensión se suponen finalizados..

Calendario y horario

Ver
sjc.uva.es

Tabla de Dedicación del Estudiante a la Asignatura/Plan de Trabajo

ACTIVIDADES PRESENCIALES

HORAS

ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

HORAS

Clases teóricas

20

Estudio y trabajo autónomo individual

60

Clases prácticas

40

Estudio y trabajo autónomo grupal

30

Laboratorios

Prácticas externas, clínicas o de campo

Seminarios

Otras actividades

Total presencial

60

Total no presencial

90

Responsable de la docencia (recomendable que se incluya información de contacto y breve CV en el que aparezcan sus líneas de investigación y alguna publicación relevante)

Profesor/es responsable/s

CATALINA HERRERO MATEO

Datos de contacto (E-mail, teléfono...)

chmateo.uva@hotmail.com

Idioma en que se imparte

Español-Castellano
