



## Proyecto/Guía docente de la asignatura

<b>Asignatura</b>	Distribución y comercialización de productos turísticos		
<b>Materia</b>	Distribución		
<b>Módulo</b>	Distribución Turística y Gestión de Alojamientos		
<b>Titulación</b>	Turismo		
<b>Plan</b>	453	<b>Código</b>	42805
<b>Periodo de impartición</b>	Segundo semestre	<b>Tipo/Carácter</b>	Obligatoria
<b>Nivel/Ciclo</b>	Grado	<b>Curso</b>	Tercero
<b>Créditos ECTS</b>	6 ECTS (150 horas)		
<b>Lengua en que se imparte</b>	Español		
<b>Profesor/es responsable/s</b>	Catalina Herrero Mateo		
<b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b>	<a href="mailto:chmateo.uva@hotmail.com">chmateo.uva@hotmail.com</a> 921 11 21 11		
<b>Departamento</b>	Organización de Empresas y Comercialización e Investigación de mercados		



## 1. Situación / Sentido de la Asignatura

---

### 1.1 Contextualización

---

La asignatura Comercialización y distribución de productos turísticos forma parte del Módulo de Distribución del Título de Grado en Turismo. Esta asignatura se imparte en el sexto semestre del plan de estudios.

### 1.2 Relación con otras materias

---

Principios Jurídicos y Básicos del Turismo

Fundamentos de Contabilidad (...Analítica) – Contabilidad de Costes

Fundamentos de Marketing Turístico – Marketing Electrónico

### 1.3 Prerrequisitos

---

Conocimientos de finanzas

Conocimientos de marketing.

Conocimientos de Inglés





## 2. Competencias

### 2.1 Generales

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 (CGS).

- 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

- 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)

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

Subcompetencias profesionales (saber hacer)

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



### 3. Objetivos

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



#### 4. Contenidos y/o bloques temáticos

*Añada tantas páginas como bloques temáticos considere realizar.*

##### Bloque 1:

Carga de trabajo en créditos ECTS:

##### a. Contextualización y justificación

Ver apartado 1.

##### b. Objetivos de aprendizaje

Ver apartado 3.

##### c. 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

##### d. Métodos docentes

Los indicados en el apartado 5.

##### e. Plan de trabajo

Presentación en el aula de los conceptos y procedimientos básicos utilizando el método de la Lección Magistral y lectura de temas

Actividades en el aula relativas al seguimiento individual o grupo colaborativo de situaciones relativas a la definición, análisis y resolución de problemas y supuestos reales. Método de estudio del caso, resolución de problemas y debate dirigido.

Tutorías (individual o en grupo). Método tutoría personal, grupal y virtual.

Estudio independiente del alumno/a (preparación clases teóricas, preparación clases prácticas, realización de trabajos y preparación de exámenes). Método estudio individual.

Presentación de los resultados del aprendizaje y realización de exámenes. Métodos descritos anteriormente y método de prueba de evaluación.

#### f. Evaluación

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...

#### g. Bibliografía básica

Turismo, una visión Global. (Jose María de Juan, Angel Aranda, Luis Miguel Delgado)

Gestión Técnico-Financiera de Hoteles (Angel Aranda)

□

#### h. Bibliografía complementaria

#### i. Recursos necesarios

#### j. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
TEMA 1 0,8	8 horas de clase
TEMA 2 2,1	22 horas de clase
TEMA 3 2,1	22 horas de clase
TEMA 4 0.8	8 horas de clase

### 5. Métodos docentes y principios metodológicos

La metodología de enseñanza estará basada en dar un gran protagonismo al alumnado de tal forma que él mismo construya su propio aprendizaje. El fomento de la reflexión, la búsqueda de información y la resolución de problemas cobran gran protagonismo.

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.



- Resolución de problemas: En este método se solicita a los estudiantes que desarrollen las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas y procedimientos de la información disponible y la interpretación de los resultados. Estos problemas presentan soluciones concretas.
- 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.
- 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 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.
- Estudio individual.- toda actividad realizada sin presencia del profesorado, incluyendo el esfuerzo de comprensión de la asignatura, la realización de problemas, la consulta bibliográfica y realización de prácticas.



**6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura**

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	20	Estudio y trabajo autónomo individual	70
Clases prácticas	40	Estudio y trabajo autónomo grupal	20
Laboratorios			
Prácticas externas, clínicas o de campo			
Seminarios			
Otras actividades			
Total presencial	<b>60</b>	Total no presencial	<b>90</b>

**7. Sistema y características de la evaluación**

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
PRÁCTICA DIARIA - PRUEBAS	50%	PRÁCTICA DIARIA 20% PRÁCTICA EVOLUCIÓN MATERIA 30 %
PRUEBA ESCRITA FINAL	50%	EJERCICIO TEÓRICO 30% EJERCICIO PRÁCTICO 20 %

**8. Criterios de calificación**

**El 50 %** de la nota será obtenida en el ejercicio final de la asignatura (Fecha convocatoria de Examen): Dicho ejercicio será a desarrollar y contendrá preguntas teóricas o teórico prácticas directas que deben ser respondidas por el alumn@, de forma personal y directa y que contarán en un 30 % de la nota. También encontrará un ejercicio de supuestos prácticos de cotización que debe calcular y contarán un 20%. Para aprobar la asignatura, el alumn@ debe realizar y aprobar este ejercicio.

**El 30%** de la nota se obtendrá de trabajos y/o exámenes parciales sobre materia teórico – práctica, que se realizarán durante el curso. En este caso estamos realizando diferentes actividades que compondrán el Cuaderno Creación de una Agencia de Viajes (AAVV) y deberá entregarse en fecha 18 de mayo.

**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 ya aportados (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, debió ser comunicado al profesor con antelación, y estudiar la vía de adaptación según sus circunstancias.**

**Convocatoria extraordinaria:** 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 otros tipo de seguimiento, debe tener en cuenta que hay una parte (20%) de valoración en la nota que también cuenta en esta convocatoria

## 8. Consideraciones finales