Código: 25736

Unidad Formativa:
UF0686 - Promoción y comercialización del alojamiento rural

Módulo: MF1042_2 - GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALOJAMIENTOS RURALES

Certificado de Profesionalidad:
HOTU0109 - ALOJAMIENTO RURAL

Modalidad: ONLINE

Duración: 70h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología Online. Este sistema de enseñanza e-learning está organizado de tal forma, que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. Esta modalidad también permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material online sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* dónde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será puesta a disposición del alumno en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo. En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORES DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36205-VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

Estar en posesión de uno de los siguientes títulos:
Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria (ESO).
Prueba de Acceso a Ciclo Formativo de Grado Medio.
Certificado de profesionalidad del mismo nivel 2.
Certificado de profesionalidad de nivel 1 de la misma familia profesional.
Prueba de Acceso a la Universidad (PAU) para mayores de 25 años.

Salidas profesionales

Un certificado de profesionalidad, es un documento que acredita a un trabajador/a en una cualificación profesional del *Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales*. Son emitidos por el Servicio Público de Empleo Estatal o, en su caso, por las Comunidades Autónomas, y tienen validez en todo el territorio nacional.

Poseer un certificado de profesionalidad, supone sin lugar a dudas incrementar sustancialmente tu currículum profesional, ya que al ser un documento oficial, se valora en cualquier proceso de selección que convoquen las Administraciones Públicas, y te acredita profesionalmente ante la empresa privada.

Nosotros te formaremos para que puedas optar a conseguir el certificado de profesionalidad elegido, participando en las pruebas que convoque la Administración al amparo del R.D. 1224/2009 de 17 de julio y pudiendo además, convalidar módulos formativos para la obtención de un título de Formación Profesional.

Objetivos

Permitir al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para proyectos de implantación del alojamiento rural.

Contenidos

1. Gestión comercial.
1.1. Criterios básicos para una buena gestión comercial.
1.1.1. Analizar el mercado de forma regular.
1.1.2. Impedir cualquier rigidez en la política comercial de la empresa.
1.1.3. Rapidez de respuesta a las señales del mercado.
1.1.4. Elaboración de encuestas entre los clientes sn las que se recoja: la caracterización del cliente, los puntos fuertes del servicio y las posibles mejoras.
1.2. Gestión de políticas comerciales.
1.2.1. Política de precios adaptados a la calidad.
1.2.2. Política de producto o servicio que permita definir un producto de calidad.
1.2.3. Política de distribución del producto para fidelizar al cliente y a través de él llegar a nuevos clientes.
1.2.4. Política de comunicación: Organizar promociones, jornadas gastronómicas, concursos deportivos, etc. aprovechando fiestas populares o festejos culturales y religiosos de interés.
2. Comercialización del servicio de alojamiento rural.
2.1. La oferta turística como servicio.
2.1.1. Definición.
2.1.2. Características que diferencian a un servicio de un producto:
2.1.3. Características del cliente del servicio.
2.1.4. Diseño y valoración del servicio de forma que el cliente perciba recibir un servicio mayor que el precio que paga.
2.2. El Plan de Mercadotecnia. (Marketing)
2.2.1. Características.
2.2.2. Ventajas.
2.2.3. Etapas.
2.3. La mercadotecnia mixta o conjunta (Marketing mix)
2.3.1. Definición de la Mercadotecnia conjunta.
2.3.2. Efectos que produce la aplicación conjunta de las políticas de mercadotecnia.
2.3.3. Valorar la importancia de cada una de las políticas que intervienen en la mercadotecnia conjunta.
2.4. Comunicación y divulgación de la oferta del servicio
2.4.1. Publicidad.
2.4.1.1. Concepto.
2.4.1.2. Características.
2.4.1.3. Costo económico.
2.4.1.4. Medios publicitarios.
2.4.1.5. Soportes publicitarios.
2.4.1.6. Tipos de publicidad
2.4.2. Promoción de ventas.
2.4.2.1. Concepto.
2.4.2.2. Objetivos.
2.4.2.3. Técnicas.

2.4.3. Relaciones públicas.
2.4.4. Otros medios de divulgación.
3. Aplicaciones informáticas en la promoción y comercialización del alojamiento rural.
3.1. Medios de información y difusión
3.1.1. Internet.
3.1.2. Correo electrónico.
3.2. Contenidos de las páginas Web del alojamiento rural.
3.2.1. Servicios.
3.2.2. Precios.
3.2.3. Capacidad.
3.2.4. Periodo de apertura
3.2.5. Canales informatizados de reservas
3.2.6. Oferta de actividades complementarias del alojamiento.
3.2.7. Características del entorno.