

Código: 27046

Unidad Formativa:
UF0073 - Productos, servicios y destinos turísticos

Módulo: MF0266_3 - PROMOCIÓN Y VENTA DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Certificado de Profesionalidad:
HOTG0208 - VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS

Modalidad: ONLINE

Duración: 90h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. 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 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* donde 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 remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición 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@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado, especialmente a quienes se orientan a la intermediación y el asesoramiento en agencias de viajes, para comprender cómo se organiza el mercado turístico y cómo se construye el producto que se ofrece al cliente. A lo largo del recorrido se estudian la demanda y la oferta, el alojamiento, el transporte y los servicios complementarios de los viajes combinados, las excursiones y los traslados, prestando atención a las tarifas, las reservas, los seguros y la documentación necesaria. El alumnado aprende a reconocer los principales destinos españoles e internacionales, sus atractivos y los segmentos de clientela a los que mejor responden. Al finalizar, el alumnado será capaz de analizar productos y destinos turísticos, seleccionar la información relevante y asesorar al cliente sobre las alternativas que mejor se ajustan a sus necesidades.

Contenidos

Módulo 1: Fundamentos del turismo y estructura del mercado
1.1 - Concepto de turismo y rasgos definitorios
1.2 - El sistema turístico y sus subsistemas
1.3 - La demanda turística: tipologías y factores que la condicionan
1.4 - La oferta turística y sus componentes
1.5 - Evolución histórica del turismo y tendencias actuales
1.6 - Oferta y demanda turística en España: destinos y productos asociados
1.7 - Oferta y demanda turística internacional: destinos y productos asociados
Resumen del módulo 1
Módulo 2: El alojamiento como componente del producto turístico
2.1 - La hostelería y los establecimientos de alojamiento
2.2 - Clasificación y características de los alojamientos
2.3 - Relaciones con agencias de viajes y touroperadores
2.4 - Principales proveedores de alojamiento
2.5 - Unidades de alojamiento, modalidades de estancia y tarifas
2.6 - Cadenas hoteleras y centrales de reservas
2.7 - Alojamientos no hoteleros: apartamentos, campings y alojamiento rural
Resumen del módulo 2
Módulo 3: El transporte como componente del producto turístico
3.1 - El transporte por carretera y la red de vías de comunicación
3.2 - Alquiler de vehículos y servicios de autocares
3.3 - Principales compañías de transporte por carretera
3.4 - El ferrocarril: clases de trenes y líneas principales
3.5 - Emisión de billetes y compañías ferroviarias
3.6 - El transporte marítimo y fluvial: puertos, modalidades y servicios
3.7 - Tipologías de barcos, compañías navieras y cruceros
3.8 - El transporte aéreo: compañías, servicios y operativa comercial
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Servicios complementarios de los viajes combinados, excursiones y traslados
4.1 - El transporte discrecional en autocar: tarifas y normativa aplicable
4.2 - Alquiler de automóviles con y sin conductor: tarifas y seguros
4.3 - Reservas, bonos, boletines de presentación y viaje combinado fly-drive
4.4 - Cruceros marítimos y fluviales: tipos, tarifas y reservas
4.5 - Servicios de acompañamiento y asistencia; el guía turístico
4.6 - Seguros de viaje, visados y documentación requerida
4.7 - Excursiones, visitas guiadas y traslados: organización y documentación
Resumen del módulo 4
Módulo 5: Destinos turísticos nacionales y sus productos
5.1 - El turismo de sol y playa: producto y perfil del turista
5.2 - Playas y costas de la España peninsular
5.3 - Turismo de naturaleza, turismo activo y ecoturismo
5.4 - Turismo rural y espacios protegidos: parques nacionales y naturales
5.5 - Actividades de aventura y productos vinculados al deporte

5.6 - Turismo cultural y religioso: patrimonio, itinerarios y comercialización
5.7 - Turismo profesional en España: destinos y análisis de la demanda
5.8 - Turismo social, de salud y bienestar, de idiomas, temático y residencial
Resumen del módulo 5
Módulo 6: Destinos turísticos internacionales y análisis de la demanda
6.1 - Europa: relevancia y evolución del turismo
6.2 - Grandes ciudades y destinos de costa en Europa
6.3 - África: geografía, economía, sociedad y principales destinos
6.4 - América del Norte: ciudades, destinos de naturaleza y demanda
6.5 - América Central y del Sur: ciudades, naturaleza y patrimonio
6.6 - Asia: geografía, economía y grandes regiones turísticas
6.7 - Oriente Próximo, Oriente Medio y Asia central y meridional
6.8 - Sudeste asiático, China y Extremo Oriente
6.9 - Oceanía, destinos especiales y análisis de la demanda
Resumen del módulo 6