

## Matrícula

No hay plazos por lo que el interesado puede matricularse a lo largo de todo el año en el Aula Mentor que elija excepto en el mes de agosto (las aulas correspondientes a los Centros de Educación de Personas Adultas así como aquellas ubicadas en las instalaciones de los Institutos de Educación Secundaria, permanecen cerradas durante las vacaciones escolares). El pago de la matrícula supone para el estudiante:

- Una cuenta de usuario en la plataforma de formación.
- Apoyo tutorial personalizado.
- Acceso a los recursos del aula.
- Dos convocatorias de examen presencial para obtener el certificado de aprovechamiento expedido por el Ministerio de Educación y Formación Profesional.

## Cursos Mentor relacionados

- Diseño de productos y servicios turísticos locales. ( 90h)
- Organización del servicio de información turística local. (90h)
- Información y atención al visitante. (30h)
- Gestión de la información y documentación turística local (60h)
- Turismo Rural. ( 180h)

[www.aulamentor.es](http://www.aulamentor.es)



## Promoción y Comercialización de Productos y Servicios Turísticos Locales

Ministerio de Educación y Formación Profesional

Promoción y  
Comercialización de  
Productos y Servicios  
Turísticos Locales

Ministerio  
de Educación  
y Formación Profesional

CamScp

Serie Carácter Profesional  
Colección Aula Mentor

## Resumen del curso

El presente curso tiene como objetivo principal presentar y describir las distintas herramientas de marketing que se pueden utilizar para desarrollar estrategias eficaces de comercialización y promoción de productos y servicios turísticos locales.

Una correcta gestión y uso de las técnicas comerciales permite tanto a empresas privadas como entidades públicas relacionadas con el sector turístico mejorar la gestión de sus recursos, obtener mayores beneficios, mejorar el reconocimiento de su marca, aumentar su competitividad así como fidelizar a sus clientes.

## Destinatarios

Todas aquellas personas interesadas en la mejora y conocimiento de la promoción y comercialización de productos y servicios turísticos locales.

## Contenidos

- Marketing turístico.
- El plan de marketing como herramienta de gestión en la empresa turística.
- Segmentación del mercado turístico y selección del público objetivo.
- Marketing operacional y marketing mix en el sector de la hostelería y el turismo (I).
- Marketing operacional y marketing mix en el sector de la hostelería y el turismo (II).
- Tecnologías de la información aplicadas al sector turístico.
- Plan de comunicación de productos y servicios turísticos locales.

## Metodología

El curso se realiza íntegramente a distancia a través de Internet. Una vez finalizadas todas las actividades obligatorias el alumno debe realizar una prueba presencial en el aula Mentor cuya superación se obtiene un certificado de aprovechamiento de 90 horas.

El curso se organiza entorno a unidades de aprendizaje y actividades de envío paulatino y secuencial al tutor para su evaluación.

## Actividades y tiempo estimado

El curso de Promoción y Comercialización de Productos y Servicios Turísticos Locales consta de 21 actividades obligatorias incluyendo la actividad global, la cual es necesaria realizar y entregar para poder presentarse a la prueba final o examen.

La duración aproximada para realizar este curso varía en función de la disponibilidad y trabajo del alumno pero se puede estimar entre dos meses y dos meses y medio.

## Requisitos recomendados

No existen unos requisitos específicos para matricularse en este curso aunque está pensado y desarrollado para personas que tengan inquietudes y gusto por mundo del turismo, y en especial en la promoción y comercialización de productos y servicios turísticos locales.

