



Executive Program:

**Experto en Transformación Digital para
Empresas del Sector Turístico y
Destinos**

3^a edición

Nuevos contenidos

actualizados 2021-2022

Descripción

¡Es momento de transformarse!

En los últimos meses nuestro sector ha afrontado el mayor de sus retos: la gestión de nuestras empresas en un escenario incierto y constantemente cambiante.

Hemos pasado de una gestión en donde prácticamente la mayoría de situaciones eran previsibles y estructuradas a una gestión en donde todo fluctúa a cada instante.

Nos encontramos ante un escenario nuevo que nos exige adaptarnos al momento que se nos presenta, como una gran oportunidad para evolucionar y prepararnos para gestionar una nueva temporada dentro del modelo turístico en el que venimos trabajando.

Sin lugar a dudas, convivir con el cambio constante nos exige una buena dosis de habilidades.

Nadie puede bajar el ritmo ante esta nueva realidad y cambio de ciclo. Adquiramos esas habilidades previas trabajando de forma conjunta en un nuevo plan estratégico que nos permita el reposicionamiento de nuestro destino y el crecimiento de nuestras empresas.

Con la ayuda de grandes expertos, conseguiremos llevar a cabo un plan de acción basado en la transformación y las nuevas oportunidades.

Un plan de transformación y acompañamiento a las empresas de turísticas y destinos con un método de aprendizaje totalmente práctico donde los cambios comenzarán a visualizarse desde los primeros días, gracias en gran medida a la implementación de las nuevas tecnologías

1. Introducción a la digitalización

La primera puesta en escena para el gran cambio.

Existe una errónea creencia de forma generalizada, que opina que la transformación digital es simple y llanamente una digitalización de los procesos físicos.

La digitalización lo cambia todo. Desde la filosofía de empresa hasta los métodos de valoración en los procesos productivos de un negocio.

En este módulo vamos a enseñar de inicio a fin, cómo gestionar los proyectos de transformación digital así como los nuevos métodos de trabajo online.

Comenzando por la filosofía de empresa digital hasta la gestión y análisis de los resultados, pasando por los métodos de trabajo y uso de herramientas innovadoras como el Big Data y el Growth Hacking.

1. Introducción a la digitalización

Página web, el centro de ventas y presencia.

- CMS Gestores de Contenido
- Páginas de aterrizaje
- Venta Online
- Introducción al UX/UI
- Analítica web I

Automatización digital de procesos

- PMS
- Automatización de Procesos Internos
- Digitalización del Food & Beverage
- CRM como centro del negocio

- Marketing Digital 360
 - Email Marketing
 - ReMarketing
 - Anuncios para redes con Inteligencia Artificial
 - Contenido automatizado

1. Introducción a la digitalización

- Nuevas herramientas
 - Chatbots
 - Bots con Inteligencia Artificial
 - Scraping
 - Big Data
 - Growth Hacking

2. Nueva comunicación híbrida (humana+digital)

La revolución de nuestra comunicación.

Como se explica en la descripción del módulo 1 (Innovación como base de la transformación digital) la digitalización supone un cambio de metodología en la mayoría de los procesos de trabajo.

La comunicación es uno de ellos y además de vital importancia, tanto a nivel externo (público y clientes) como a nivel interno (empleados).

De la mano de la tecnología, vamos a implantar nuevas herramientas de comunicación digital así como definir un plan comunicativo de marca y/o producto concreto para cada una de las acciones internas y externas.

Una vez bien definida la línea de comunicación y configuradas las herramientas con el propio objetivo, implementaremos nuevos sistemas de Inteligencia Artificial con el fin de dar respuestas inteligentes de las preguntas del público, de la mano de chatbots automatizados.

La digitalización de nuestra comunicación nos aportará un gran registro de toda la información, para un posterior estudio de Big Data con el fin de entender a nuestra demanda y así poder mejorar nuestros productos y/o servicios.

2. Nueva comunicación híbrida (humana + digital)

- Del StoryTelling al StoryDoing
- Introducción al Branding
- Creación de valores sostenibles y ética de empresa
- Fotografía i vídeo móvil
- Comunicación Externa e Interna
- Estrategia con medios de comunicación
- Redes Sociales:
 - Instagram + Growth
 - TikTok + Growth
 - Facebook + Growth
 - LinkedIn + Growth
 - Twitter + Growth
 - Nuevos canales
 - WhatsApp Business

3. Nueva comercialización

La tendencia al cambio en los modelos de comercialización digitales así como la alteración del comportamiento del turista durante la pandemia, ya nos ha advertido de un cambio inminente en los futuros modelos de comercialización.

Vivimos un gran momento para dar uso a los recursos del Big Data y analizar nuevos y emergentes mercados así como sus modelos de comercialización.

Durante este módulo vamos a trabajar de forma conjunta en el análisis y plan de acción para los nuevos modelos de venta, construyendo así un modelo de no dependencia y mejora en la calidad del turista.

El mejor momento para darnos a conocer.

3. Nueva Comercialización

- Big Data II
- Imágenes, la nueva reputación
- Comercialización Digital
- Mapa estratégico y analítico de canales (Funnel)
- Aumentar la conversión del Canal propio

4. Liderazgo digital

La reputación de un producto y destino no solo la construyen los comentarios. Existe otra gran cantidad de contenido generado tanto por profesionales del sector como por los propios turistas que son la base de nuestra reputación: las fotos y los vídeos.

Tal y como lo han demostrado las últimas tendencias, en la búsqueda del próximo viaje por parte del viajero, priman las búsquedas geolocalizadas en redes sociales.

Dentro de nuestros análisis de reputación, los contenidos en imágenes y vídeos no aparecen en nuestras estadísticas puesto que no disponemos, aún, de sistemas capaces de analizar esta información de forma semántica (entender el sentido del contenido). Pero esto no significa que no sea importante, más bien todo lo contrario.

Es por ello que durante el módulo definiremos la estrategia de reputación de nuestros productos/destino y aprenderemos a hacer fotografías y vídeos de forma profesional desde un dispositivo móvil. Todo ello apoyado con diversas herramientas de edición y retoque, para mostrar al mundo nuestra mejor cara.

Una imagen vale más que un comentario.

4. Liderazgo Digital

- Aprendiendo de los nómadas digitales
- Gestión de equipos y/o colaboradores en remoto
- Trabajo híbrido
- Gestores de proyectos
- Análisis de productividad
- Métodos de comunicación digital
- Presentaciones innovadoras

5. Proyecto final

Bienvenido/a a nuestra primera revolución digital.

El último paso para nuestra transformación. Un proyecto orientado a cada uno de los objetivos individuales de las empresas.

Además de contar con un programa totalmente práctico e ir aplicándolo a la realidad de nuestros negocios desde el primer módulo, la construcción de un proyecto final nos preparará para afrontar una futura campaña llena de oportunidades y cambios positivos.

Todo ello con la ayuda y seguimiento personalizado por parte de un equipo de coordinación experto en cada una de las líneas de acción y adaptado a cada uno de los proyectos.

Obteniendo así la correspondiente titulación nominativa.

Presentación

Presentación de un proyecto real, valorado en directo frente a un jurado universitario y del ámbito profesional turístico.

Entrega de títulos.

Profesores

Contamos con la colaboración algunos de los mejores profesores universitarios y profesionales del sector turístico del país, destacando entre ellos:

Rafael de Jorge es director, coordinador y profesor de diversos programas formativos en varias universidades del país como la Universidad de Barcelona, Escuela de Organización Industrial y Euroaula.

Rafael es además el fundador de Growtur, Escuela Digital de Tecnología, Creatividad y Ética para el sector turístico y asesor de marketing, innovación y crecimiento para grandes empresas y organismos.

Marta Marín es profesora de varios Másteres y Postgrados en la Universidad Blanquerna–Ramón Llull de Barcelona y en Elisava (Escuela Universitaria de Diseño e Ingeniería de Barcelona)

Marta además es consultora estratégica, directora creativa y analista de tendencias y mercados trabajando para marcas del sector turístico como Hilton y Mandarin Oriental.

Profesores

Carlos Rentero es profesor de Revenue Management en varias Universidades como la Rey Juan Carlos, la Universidad Antonio de Nebrija y Ostelea en la sede de Madrid.

Carlos además es actualmente el Director Spain & Latam de Bookassist y ha desarrollado siempre su carrera profesional en el sector turístico trabajando como director de hotel para marcas como Meliá Hotels International y como VP de Revenue & Online Distribution para Vincci Hoteles, implementando y dirigiendo toda la estrategia digital y de Revenue Management de la cadena durante 9 años.

Emilio Parrilla es profesor de Tecnología Aplicada y Big Data en diversas universidades como ESHOB y Euroaula

Emilio es fundador de UbikOS, plataforma 360° para la gestión hotelera con clientes en España y LATAM

Anteriormente trabajó, entre otros puestos directivos, como Director de IT en ONA Hoteles desarrollando íntegramente el PMS que gestiona la cadena.

Profesores

Laura Garrido es profesora asociada del CETT-UB en el Máster Universitario en Dirección de Empresas Turísticas.

Laura además es la fundadora de Ético, donde desarrollan estrategias enfocadas en las empresas turísticas ayudando a mejorar sus resultados mediante un crecimiento sostenible.

Anteriormente Laura trabajó durante más de 5 años como **Industry Manager** durante para el mercado español y latinoamericano en Trivago.

David Val es profesor adjunto en la UNED en el Máster de Periodismo Científico y Comunicación Científica de la UNED.

David además es el redactor jefe de **Tecnohotel**, uno de los medios de comunicación más reconocidos en el sector turístico español.

Raquel Lora es profesora, asesora y directora académica en **Growtur**. Redactora para medios de comunicación como Smart Travel.news y Tecnohotel.

*Más otros 21 profesores y empresas tecnológicas colaboradores para Masterclasses.