



DATOS IDENTIFICATIVOS

Distribución turística

Materia	Distribución turística			
Código	O04G240V01401			
Titulación	Grao en Turismo			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Fraiz Brea, Jose Antonio			
Profesorado				
Correo-e				
Web				
Descrición xeral	La Asignatura Distribución Turística pretende profundizar en el estudio de la Distribución Turística iniciado en la Asignatura Marketing Turístico, prestando especial atención a las nuevas tecnologías y a los Sistemas Globales de Distribución. El objetivo a alcanzar es, en general, analizar las funciones y la estructura de los Canales de Distribución del Sector Turístico y, en particular, familiarizarse con la utilización de los GDS			

Competencias de titulación

Código	
A1	Comprender e interpretar coñecementos ao respecto dos axentes económicos que interveñen no turismo e das relacións que se establecen entre eles.
A5	Comprender e interpretar coñecementos ao respecto dos fundamentos da xestión de empresas turísticas: problemas económicos internos e interrelacións entre os distintos subsistemas
A6	Comprender e interpretar coñecementos ao respecto dos fundamentos do marketing turístico así como obxectivos, estratexias e políticas comerciais
A18	Habilidades no manexo das TIC para a procura e uso da información.
A23	Capacidade de comunicación oral e escrita.
A25	Capacidade de traballo en equipo, así como a nivel individual
A28	Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado.

Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Conocer el papel y las funciones que desempeñan los GDS en la distribución de productos turísticos	A1 A6 A18
Familiarizar al alumno con el esquema de funcionamiento de los GDS en general	A5 A28
Analizar el papel que desempeñan los Intermediarios en el Mercado Turístico	A1 A6 A23 A25 A28
Analizar el impacto de Internet en los Canales de Distribución Turísticos	A6 A18 A23 A25 A28

Contidos

Tema	
------	--

1. La distribución comercial en el sector turístico	1.1. La distribución comercial y el marketing turístico 1.1.1. Distribución comercial y producto turístico 1.1.2. La distribución comercial y el precio en los productos turísticos 1.1.3. La distribución comercial y la comunicación en los productos turísticos 1.2. El sistema de distribución en el sector turístico 1.3. Funciones de intermediarios en el sistema de distribución turística
2. El canal de distribución en el sector turístico	2.1. Estructura del canal de distribución en el sector turístico 2.2. Aspectos a considerar en la elección del canal de distribución en el sector turístico 2.3. Criterios de selección de canales de distribución en el sector turístico 2.4. Otras decisiones estratégicas en la política de distribución turística 2.5. Tipología de intermediarios en el sector turístico
3. Las agencias de viajes en la distribución turística	3.1. Las AAVV en la distribución turística 3.2. El papel de las AAVV en la distribución turística 3.3. Tipología de AAVV 3.4. Situación de las AAVV en el sector turístico
4. Los touroperadores en la distribución turística	4.1. Los touroperadores en la distribución turística 4.2. El papel de los touroperadores en la distribución turística 4.3. Tipología de touroperadores 4.4. Situación de los touroperadores en el sector turístico
5. Las centrales de reservas en la distribución turística	5.1. Los CRS y GDS en la distribución turística 5.2. El papel de los GDS en la distribución turística 5.3. Situación actual de los GDS en el sector turístico
6. Las nuevas tecnologías y la distribución turística	6.1. Impacto 6.2. Desintermediación 6.3. Reintermediación 6.4. La Web 2.0

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	30	20	50
Resolución de problemas e/ou exercicios	12	32	44
Traballos de aula	3	30	33
Titoría en grupo	1.5	16	17.5
Traballos e proxectos	0.5	5	5.5

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Explicacións detalladas do contido do programa docente por parte do profesor
Resolución de problemas e/ou exercicios	Los estudantes deberán resolver individualmente los exercicios planteados por el profesor
Traballos de aula	Se dividirá la clase en grupos de trabajo, cada grupo debe realizar y exponer en clase un trabajo que consistirá en un análisis teórico-práctico de algún tema de actualidad en la Distribución Turística relacionado con el temario. Los temas serán asignados por el profesor a cada grupo y cada grupo debe realizar una presentación / exposición de su trabajo final.
Titoría en grupo	A lo largo del curso se irán estableciendo reuniones de seguimiento con el profesor con la finalidad de orientar y valorar el trabajo de cada grupo

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Titoría en grupo	Orientar, atender y resolver dudas del alumno en la realización del trabajo de grupo, así como en otros aspectos relacionados con el aprendizaje de la materia.

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Sesión maxistral	La asistencia a las sesiones teóricas es objeto de evaluación continua	30
Resolución de problemas e/ou exercicios	Prueba objeto de evaluación continua, consiste en la resolución individual de exercicios sobre los temas expuestos en las sesiones teóricas	40
Traballos de aula	Realización por parte del alumno de un trabajo de grupo	10

Tutoría en grupo	Se evaluará la asistencia y preparación por parte del alumno de las tutorías en grupo reducido	10
Trabajos e proyectos	Presentación y exposición del trabajo de grupo	10

Outros comentarios sobre a Avaliación

Se aplicará un sistema de evaluación continua en base a:

- BLOQUE I Sesión Magistral + Resolución de problemas / ejercicios (70% sobre el total): Se valorará la Asistencia, la Actividad del Alumno en Clase y la realización de las Prácticas Individuales. Para superar la asignatura el alumno debe asistir como mínimo al 85% de las clases y realizar como mínimo el 85% de los Ejercicios Prácticos Individuales en Clase.

- BLOQUE II Trabajos / Proyectos (30% sobre el total): Se valorará la Realización y Exposición del Trabajo de Grupo, así como la preparación de las Tutorías. Aquellos alumnos que no realicen el trabajo no podrán superar la asignatura.

El sistema de evaluación del BLOQUE I, basado principalmente en la asistencia a clase, sólo podrá llevarse a cabo en la primera convocatoria, en las demás se evaluará al alumno mediante un examen.

En el caso de que el alumno no supere la asignatura, y haya superado, sin embargo, alguno de los dos bloques, se le guardará la nota en la siguiente convocatoria del presente curso académico.

Para llevar a cabo la evaluación continua es necesario entregar a la profesora una ficha con los datos personales básicos y una fotografía durante la primera semana de clases.

Bibliografía. Fontes de información

Del Alcazar Martínez, B, **Los Canales de Distribución en el Sector Turístico**, 2002,

Milio, I, Cabo, M., **Comercialización de Productos y Servicios Turísticos**, 2005,

- DEL ALCÁZAR MARTÍNEZ, B. (2002): *Los Canales de Distribución en el Sector Turístico*. ESIC.

Bibliografía Complementaria

- DÍEZ DE CASTRO, E. (2004): *Distribución Comercial*. McGRAW-Hill.

Recomendacións
