



DATOS IDENTIFICATIVOS

Promoción turística

Materia	Promoción turística			
Código	004G740V01423			
Titulación	PCEO Grao en Turismo/Grao en Xeografía e Historia			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Araújo Vila, Noelia			
Profesorado	Araújo Vila, Noelia			
Correo-e	naraujo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	O proceso de comunicación/ promoción. A publicidade. As promocións de vendas. As relacións públicas. A Mercadotecnia directa e interactiva. A forza de vendas e a imaxe da empresa.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código

Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Capacidade para entender e desenvolver o mix de comunicación da empresa, a partir dos obxectivos xerais da mesma e dos específicos do departamento de marketing	
Coñecer e demostrar o manexo das ferramentas da promoción turística	
Capacidade para a aplicación e posta en marcha de actividades promocionais que se corresponde coas competencias adquiridas	
Ser capaz de definir obxectivos publicitarios e promocionais así como aplicar técnicas publicitarias e de promoción de vendas ós públicos obxectivo de ambas ferramentas de promoción, tanto individualmente como en grupos de traballo	
Comprender o alcance e a utilidade das relacións públicas, así como xestionar a forza de vendas, e poñelos en práctica, tanto individualmente como en grupos de traballo	
Ser capaz de expoñer a través do debate, a opinión sobre a aplicación das TICs á promoción turística e á imaxe da empresa ou do destino	

Contidos

Tema	
Tema 1: O proceso de comunicación/promoción	Introdución. O proceso de comunicación. Etapas para unha comunicación eficaz. Concepto de mix de comunicación. As ferramentas da comunicación. Comunicación de Mercadotecnia Integral.
Tema 2: A publicidade en turismo	Concepto e Definición de publicidade. Vantaxes e desvantaxes. Principais pasos na planificación publicitaria. Investigación publicitaria.
Tema 3: As promocións de vendas en turismo	Concepto, Definición e Características básicas das PdV. Vantaxes e Desvantaxes. O merchandising e os principais puntos de venda. Planificación das PdV. Cando resulta eficaz.
Tema 4: As relacións públicas en turismo	Concepto e obxectivos das RRPP. Vantaxes e desvantaxes. Os públicos obxectivo. As técnicas das RRPP. Xestión da imaxe en situacións de crises. Calendario de actuación ante unha apertura.

Tema 5: A forza de vendas en turismo	Concepto e Importancia da forza de vendas. Vantaxes e Desvantaxes. Principais tarefas da FdV. O proceso de venda persoal. A dirección da forza de vendas.
Tema 6: A mercadotecnia directa e interactiva en turismo	Definición e Características do MK Directo. Funcións, Vantaxes e Limitacións. As Bases de Datos. Formas da mercadotecnia directa
Tema 7: A imaxe das empresas e destinos turísticos	Os obxectivos da promoción turística e o concepto de imaxe. Recoñecemento e diferenciación a través de: Imaxe e Marca turística. Marcas turísticas. Tendencias futuras: Turismo Experiencial e Emocional

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	9	21	30
Debate	18	28	46
Lección maxistral	20	40	60
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	12	14

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudo de casos	Formulación, análise, resolución e debate dun problema ou exercicio, relacionado coa temática da materia, por parte do alumno
Debate	Debates a raíz dunha ou varias lecturas propostas polo profesor
Lección maxistral	Exposición dos contidos da materia

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	O alumnado poderá solicitar titorías para ser atendido de forma persoal para solucionar dúbidas. Tamén vía online a través de correo electrónico. Non forma parte da avaliación.
Debate	O alumnado poderá solicitar titorías para ser atendido de forma persoal para solucionar dúbidas. Tamén vía online a través de correo electrónico. Non forma parte da avaliación.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Resolveranse 1 caso	20	
Debate	2 debates. Cada debate terá un peso na nota da materia do 20%.	40	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba de resposta curta	40	

Outros comentarios sobre a Avaliación

A descrición desta guía está pensada para a modalidade presencial. A nota obtida polo alumno na parte presencial (contidos prácticos da materia), terá vixencia para as convocatorias ás que dá dereito a matrícula de cada curso académico. As persoas que non liberen a parte práctica e/ou decidan optar por seguir a avaliación non continua, deberán acudir ao exame final con todo o contido (teórico+práctico), é dicir, alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudantado poderá optar a ser avaliado cun exame final que suporá o 100% da cualificación. No caso de renunciar á avaliación continua e optar a ser avaliado nun exame final, o alumno deberá comunicar esta decisión vía mail a naraujo@uvigo.es entre o 29 de xaneiro e o 29 de febreiro de 2024.

O alumnado que participe no programa ApS (Aprendizaxe por Servizos), terá que realizar un dossier de aprendizaxe e observación sistemática sobre a temática do programa. Para a avaliación poderá exixir unha defensa oral. Esta nota supón o 60% da nota final da materia (equivalendo á nota de avaliación continua do alumnado que vai pola modalidade presencial e/ou ao exame práctico). Por tanto, está obrigado a realizar o exame teórico para acadar o 40% restante.

Débase superar, indistintamente, cada unha das dúas partes: teórica (a través do exame final), ou práctica (a través da avaliación continua mediante a resolución dos casos, debates, etc. ou a través do exame final). É dicir, exíxese un mínimo do 50% en cada unha das partes para poder facer media coa outra parte.

As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro. En caso de conflito ou disparidade entre as datas dos exames, prevalecerán as sinaladas na páxina web da FCETOU.

Conduas inadecuadas, contrarias e perxudiciais á convivencia e á súa corrección, poderán ser sancionadas coa perda do dereito á avaliación continua por parte do estudante responsable.

Bibliografía. Fontes de información**Bibliografía Básica****Bibliografía Complementaria**

Miguel Angel Acerenza, **Promoción turística**, 978-9682458422, Editorial Trillas Sa De Cv, 2005

Recomendacións**Materias que se recomenda ter cursado previamente**

Mercadotecnia turística/O04G240V01303

Outros comentarios

As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario das probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro para o curso actual