



DATOS IDENTIFICATIVOS

Promoción turística

Materia	Promoción turística			
Código	O04G240V01405			
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	Rodríguez Campo, María Lorena			
Profesorado	Rodríguez Campo, María Lorena			
Correo-e	lorenarcampo@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.			

Competencias

Código	
A1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B5	Capacidade de comunicación oral e escrita
B7	Capacidade de traballo en equipo, así como a nivel individual
B8	Capacidade de aprendizaxe e traballo autónomo
B9	Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado
B10	Capacidade para tornar un problema empírico en obxecto de investigación e elaborar conclusións
C6	Comprender e interpretar coñecementos ao respecto dos fundamentos do marketing turístico así como obxectivos, estratexias e políticas comerciais
C13	Avaliar alternativas de planificación, dirección e control de empresas turísticas, así como saber tomar decisións estratéxicas.
D1	Responsabilidade e capacidade para asumir compromisos
D2	Compromiso ético
D3	Creatividade
D4	Iniciativa empresarial
D5	Motivación pola calidade

Resultados de aprendizaxe

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	A1 B9 C6 D1 C13 D4 D5

Cofecer e demostrar o manexo das ferramentas da promoción turística	A2	B5 B7 B8 B9	C6 C13	D4
Capacidade para a aplicación e posta en marcha de actividades promocionais que se corresponde coas competencias adquiridas	A3 A5	B5 B7 B8 B9 B10	C6 C13	D1 D2 D4
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	A3 A4 A5	B5 B7 B8 B9 B10	C6 C13	D1 D2 D3 D4 D5
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	A3 A4 A5	B5 B7 B8 B9 B10	C6 C13	D1 D2 D3 D4 D5
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	A1 A2 A3 A4 A5	B5 B7 B8 B9	C6 C13	D1 D3 D4 D5

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 ten ao redor de 3 horas á semana nas que será atendido de forma persoal para solucionar dúbidas. Tamén vía online a través de correo electrónico. Non forma parte da avaliación.

Debate O alumnado ten ao redor de 3 horas á semana nas que será 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	A3	B5	C6	D1
			A4	B7	C13	D2
			A5	B8		D3
				B9		D4
				B10		D5
Debate	2 debates	40	A1	B5	C6	D1
			A2	B7	C13	D3
			A3	B8		D4
			A4	B9		D5
			A5			
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba de resposta curta	40	A1	B5	C6	D1
			A5	B8		D2
				B9		D5

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 segui-la avaliación non continua, deberán acudir ao exame final con todo o contido (teórico+práctico), é dicir, alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudiantado poderá optar a ser avaliado cun exame final que suporá o 100% da cualificación.

Para o alumnado que participe no ApS, terán que realizar un dossier de aprendizaxe e observación sistemática por parte da docente. Para a avaliación poderase exixir unha defensa oral. Esta nota pondeira o 60% da nota final da disciplina (equivalindo á nota de avaliación continua do alumnado que vai pola modalidade presencial e/ou ao exame práctico). Por tanto, están obrigados 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, esíxese 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.

Condutas inadecuadas, contrarias e prexudiciais 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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Mercadotecnia turística/O04G240V01303