

**FICHA IDENTIFICATIVA****Datos de la Asignatura**

Código	35128
Nombre	Marketing de Destinos
Ciclo	Grado
Créditos ECTS	6.0
Curso académico	2022 - 2023

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1317 - Grado de Turismo	Facultad de Economía	4	Primer cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Caracter
1317 - Grado de Turismo	22 - Comercialización e Investigación de Mercados II (It.Planfi.Desti.Turísticos)	Optativa

Coordinación

Nombre	Departamento
ANDREU SIMO, MARIA LUISA	43 - Comercialización e Investigación de Mercados

RESUMEN

La asignatura *Marketing de Destinos*, con una carga de 6 ECTS, forma parte de la materia *Comercialización e Investigación de Mercados II* y del módulo *Intensificación en Planificación de Destinos Turísticos* del Grado en Turismo. Esta asignatura, de carácter optativo, es impartida en el primer semestre de cuarto curso en dicho Grado. Esta asignatura se vincula con la asignatura *Promoción de Organizaciones Turísticas*, que también se imparte en cuarto curso del Grado en Turismo y donde se pone especial énfasis en las herramientas de comunicación turística.

La situación competitiva a la que se enfrentan los destinos turísticos hace necesario conocer el proceso a través del cual éstos generan satisfacción y lealtad en el turista, siendo el marketing un instrumento fundamental para aplicar en destinos turísticos desde una perspectiva estratégica y operativa. La asignatura permite acercar al estudiante, tanto desde un punto de vista teórico como práctico, al estudio del marketing en el sector turístico y, en particular, con aplicación en destinos turísticos.



CONOCIMIENTOS PREVIOS

Relación con otras asignaturas de la misma titulación

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Otros tipos de requisitos

Conocimientos de Marketing Turístico

COMPETENCIAS

1317 - Grado de Turismo

- Comprender el carácter dinámico y evolutivo del turismo y de la nueva sociedad del ocio.
- Convertir un problema empírico en un objeto de investigación y elaborar conclusiones.
- Tener una marcada orientación de servicio al cliente.
- Reconocer los principales agentes turísticos.
- Evaluar los potenciales turísticos y el análisis prospectivo de su explotación.
- Definir objetivos, estrategias y políticas comerciales.
- Dirigir y gestionar (management) los distintos tipos de entidades turísticas.
- Manejar técnicas de comunicación.
- Identificar y gestionar espacios y destinos turísticos.
- Comprender el funcionamiento de los destinos, estructuras turísticas y sus sectores empresariales en el ámbito mundial.
- Comprender las características de la gestión del patrimonio cultural.
- Creatividad
- Motivación por calidad.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Los resultados del aprendizaje son:

- Conocimiento del funcionamiento de la estructura turística mundial a nivel general y de las tipologías de consumidores así como la evolución y modalidades de destinos internacionales mediante el análisis de la información y el estudio de otros destinos (benchmarking) para la innovación en productos.
- Conocimiento de la importancia de la investigación de mercados en turismo, las fuentes de información disponibles y los métodos cuantitativos y cualitativos aplicados al turismo elaborando y presentando un informe que analice, interprete e infiera datos y resultados.
- Conocimiento de las particularidades del servicio turístico, de los diferentes tipos de clientes y de sus necesidades.
- Anticipación a las expectativas del cliente, sabiendo desenvolverse en las relaciones interpersonales



sobre la base del conocimiento de los diferentes aspectos y técnicas de comunicación externa.

- Conocer los principales agentes del turismo actual.
- Conocimiento de las teorías y conceptos básicos en marketing turístico como: demanda, comportamiento del consumidor, mercado, segmentación, posicionamiento.
- Conocimiento de las herramientas y aplicaciones básicas como: investigación de mercados, plan de marketing, creación de productos turísticos, determinación de precios, comunicación y distribución.
- Aplicación de las teorías y conceptos básicos sobre oferta y demanda a los diferentes tipos de empresas, destinos y mercados turísticos, elaborando planes de marketing y diseñando en la práctica productos, precios, distribución y comunicación específicos.

Conocimiento de los principios básicos de la gestión del destino, así como de las variables que condicionan su posicionamiento e imagen mediante la interpretación de la información existente respecto al destino, la promoción de los procesos de planificación y programación, y la selección y jerarquización de las actividades de promoción y desarrollo en dicho destino turístico.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Marketing y gestión del destino

2. Planificación de marketing del destino

3. Comportamiento del consumidor, segmentación y tendencias del mercado

4. Sistemas de información en marketing de destinos

5. Estrategia de marketing en destinos turísticos

6. Desarrollo de producto y experiencias en destinos

7. Gestión de la comercialización y redes en el destino

8. Gestión del visitante en el destino

**9. Gestión de la comunicación en destinos****10. Marketing digital en destinos turísticos****11. Métricas digitales y analítica web****VOLUMEN DE TRABAJO**

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases de teoría	30,00	100
Prácticas en aula	30,00	100
Elaboración de trabajos individuales	30,00	0
Estudio y trabajo autónomo	10,00	0
Lecturas de material complementario	15,00	0
Preparación de actividades de evaluación	10,00	0
Preparación de clases de teoría	10,00	0
Preparación de clases prácticas y de problemas	15,00	0
TOTAL	150,00	

METODOLOGÍA DOCENTE

Desde un punto de vista docente, la asignatura tiene dos bloques diferenciados: clases teóricas y clases prácticas. Asimismo, se recomienda el uso de tutorías y aula virtual.

Clases teóricas. Las clases de teoría se fundamentarán en las explicaciones del profesor (lección magistral participativa), en el estudio de la bibliografía básica y/o complementaria recomendada, y en la participación y competencia de los estudiantes para debatir sobre el marketing en el ámbito de los destinos turísticos. Los estudiantes elaborarán una presentación sobre un tema que el profesor les asignará sobre temas de actualidad y cuya presentación por el estudiante se expondrá en la clase teórica.

Asimismo, para conseguir el máximo aprovechamiento de la lección magistral, se recomienda a los estudiantes preparar cada tema, para lo cual se les anima a que hagan uso de la bibliografía facilitada. Asimismo se utilizarán otros recursos didácticos proporcionados por el profesor. En cada uno de los temas, los recursos docentes están estructurados de la siguiente forma:

- *Bibliografía básica*, en la que se indican una serie de manuales que permiten cubrir adecuadamente el tema en cuestión en cuanto a puntos a tratar y nivel de profundidad.
- *Lecturas de apoyo (recomendadas y para profundizar)*. Su lectura permitirá al alumno tener una visión mucho más amplia y rica de los contenidos de la materia expuestos en clase o abordados en la bibliografía básica.
- *Direcciones de Internet*, que pretenden acercar al alumno a instituciones, asociaciones o revistas



para conseguir información y contacto actual y real sobre cuestiones directamente relacionadas con el tema objeto de estudio.

Clases prácticas. A lo largo de la parte práctica, los alumnos presentarán cuatro informes en los plazos y forma indicados por el profesor. El primer informe se realizará de forma individual y los tres restantes, en grupo.

- Práctica 1: asistencia a seminarios y realización de informe de cada uno de los seminarios.
- Práctica 2: análisis de mercados emisores (realización de informe y presentación).
- Práctica 3: análisis y planificación estratégica (realización de informe y discusión).
- Práctica 4: diseño del plan operativo (realización de informe y presentación).

Al principio del curso el profesor publicará en aula virtual más detalles del cronograma y contenido de estas prácticas.

Tutorías y seminarios. Se recomienda la utilización de las tutorías como complemento de las clases, la asistencia a los seminarios propuestos y la lectura de publicaciones sobre el tema, disponibles en la biblioteca, hemeroteca y en las fuentes de datos electrónicas.

Uso del Aula virtual. Se utilizará el aula virtual para cualquier información/noticia que facilite el desempeño de la asignatura. En el aula virtual se facilitarán recursos para la realización de las tareas de las clases prácticas, así como el material relacionado con la teoría.

EVALUACIÓN

En la PRIMERA CONVOCATORIA, la evaluación se realizará en base a los siguientes apartados:

1.- Un examen escrito de la parte de TEORÍA, que constará tanto de preguntas teóricas y/o teórico-prácticas. Los contenidos del examen podrán hacer referencia tanto a las explicaciones del profesor como referente a las presentaciones realizadas por los estudiantes basadas en artículos de relevancia académica. El examen se valora con 5 puntos, se debe aprobar de manera OBLIGATORIA para que se pueda sumar los puntos acumulados en la parte práctica.

2.- La parte práctica se valora del siguiente modo y tiene un máximo de 5 puntos:

2.1. Informes sobre seminarios o casos prácticos

2.2. Trabajo en grupo- Análisis de los mercados emisores: máximo 1 punto (0,75 correspondiente a la entrega del informe y 0,25 la presentación oral/discusión en la fecha acordada por el profesor a principio de curso).

2.3. Trabajo en grupo - Análisis y planificación de destinos: máximo 1 punto (entrega del informe).

2.4. Trabajo en grupo - Elaboración plan operativo: máximo 2 puntos (1,5 correspondiente a la entrega del informe y 0,5 la presentación oral/defensa en la fecha acordada por el profesor a principio de curso).



Se debe aprobar la parte práctica de manera OBLIGATORIA para sumar los puntos de la TEORÍA

En la SEGUNDA CONVOCATORIA, la evaluación se realizará en base a los siguientes apartados:

1.- Realización de un examen, que constará tanto de preguntas teóricas y/o teórico-prácticas. Los contenidos del examen podrán hacer referencia tanto a las explicaciones del profesor como referente a las presentaciones realizadas por los estudiantes basadas en artículos de relevancia académica.

2.- Práctica: La parte práctica se valora del siguiente modo:

2.1. Únicamente se recupera el 50% de la nota de la práctica con un examen de práctica

Importante: La nota de Teoría y/o Práctica no se guarda para cursos posteriores.

Es imprescindible **superar por separado** las dos partes para aprobar la asignatura. Asimismo, también es **imprescindible la elaboración y presentación del trabajo** (campana de comunicación) para aprobar la asignatura. Las prácticas y el trabajo final por su naturaleza **NO son recuperables**.

REFERENCIAS

Básicas

- Bigné, E.; Font, X. y Andreu, L. (2000). Marketing de destinos turísticos. Análisis y estrategias de desarrollo. Esic, Madrid.

Ejarque, J. (2016). Marketing y gestión de destinos turísticos Nuevos modelos y estrategias 2.0. Pirámide, Madrid.

BÁSICA:

1. Kotler, P., Bowen, J. y Makens, J. (2017) Marketing Turístico, Editorial Pearson

2. Marketing turístico: Fundamentos y dirección (Economía y Empresa) (2020) de Manuel Rey Moreno. Ediciones Pirámide

Plan estratégico de Valencia (Turismo Valencia)

Plan estratégico de la Comunidad Valenciana (Agencia Valenciana del Turisme)

Complementarias

- AECIT (2016). La actividad turística española en 2015. Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo. Madrid.

Instituto Valenciano de Tecnologías Turísticas (2015). Manual Operativo para la Configuración de Destinos Turísticos Inteligentes. Agencia Valenciana del Turisme, Invat.tur

Kotler, P., Bowen., J.T., Makens, J.C., García de Madariaga, J. y Flores, J. (2011). Marketing Turístico. Pearson, Madrid.



-
- Hair, J. Harrison, D. & Ajjan, H (2022) FUNDAMENTOS DE ANALITICA DE MARKETING 1.ª Edición Mc Graw Hill.
-

