

3er. MÁSTER EN COMERCIALIZACIÓN

AMDETUR - ACOTUR 2018

Objetivo General:

Conocer y analizar el proceso comercial de un tiempo compartido o cualquiera de sus modalidades o variaciones, desde sus orígenes y la evolución que ha tenido este producto, así como el desarrollo que ha ocurrido en el Capital Humano, para un mejor entendimiento del funcionamiento de la industria, en sus áreas torales como son la comercialización y las ventas.

Objetivo específico:

1. Conocer el origen y antecedentes del tiempo compartido, su transformación a Club Vacacional, Club de Viajes, Club de Fidelidad y/o Club de Descuentos y la perspectiva hacia el futuro.
2. Identificar el proceso comercial desde la generación de prospectos, la presentación del producto y la venta, así como la importancia del capital humano en este proceso y la participación que está teniendo la tecnología en la industria.
3. Sensibilizar sobre la importancia que tiene la operación postventa y la correcta operación de un tiempo compartido, así como la sinergia que debe de existir con el área de operación hotelera para alcanzar el éxito en el proceso comercial.

Competencias:

1. Identificar variables externas e internas que afectan el desempeño y la eficiencia.
2. Identificar problemáticas a través de hechos relevantes de los casos expuestos con capacidad de síntesis.
3. Aplicar los conocimientos en la operación de las entidades.
4. Proponer soluciones creativas combinando el enfoque del cliente y de la empresa.

Dirigido a:

Todo profesional de la industria de Tiempo Compartido, en cualquiera de sus diferentes áreas (ventas, marketing, operación y administración) y que tengan un puesto con responsabilidad de personal a su cargo, (desde supervisores hasta jefes de área, ejecutivos, gerentes y directores), que estén interesados en conocer las mejores prácticas de la industria.

En Alianza
con:



Lugar sede:
Cancún
Las Américas



Lineamientos para Entrega del Trabajo Recepcional

Objetivo. - Con los conocimientos adquiridos el participante deberá desarrollar un tema innovador o la mejora de algún área específica de la comercialización o ventas. (No se aceptarán trabajos copiados de las presentaciones)

El Trabajo Recepcional. -

1. La fecha límite para la entrega del trabajo recepcional será 5 días hábiles posteriores a la última ponencia del calendario.
2. El trabajo deberá presentarse de **forma individual** con carátula en donde aparezcan sus datos, título del tema a desarrollar (esta hoja no cuenta dentro de los mínimos y máximos de páginas a entregar), inclusión de los logos de las instituciones participantes y/o la empresa que representa el participante, procesador de texto (Microsoft Word) en letra Arial, tamaño de la fuente 12, interlineado a 1.5, los márgenes superior e inferior de la página deberán ser de 2.5 cms. y los márgenes derecho e izquierdo de 3 cms., en un mínimo de 5 y un máximo de 10 cuartillas.
3. El trabajo deberá de contener:
 - a. Índice.
 - b. Introducción (El estudiante esboza el tema a desarrollar y cierra esa parte con el objetivo del trabajo).
 - c. Objetivo.
 - d. Desarrollo de los Temas: Debe contener al menos 3 apartados.
 - Referentes teóricos del tema a desarrollar.
 - Propuesta del tema de comercialización, es decir, argumentar la propuesta de mejora, u otro aspecto de la comercialización en este giro; mismo que debe ser realista y con posibilidades reales de aplicación.
 - Conclusiones: En la misma el estudiante resume las aportaciones más importantes de su trabajo.
 - Referencias bibliográficas: Especificar fuentes de consulta.
 - Anexos: El estudiante incluye los anexos que considere importante que demuestran o ejemplifican el contenido expuesto (Los Anexos no entran en el conteo de las páginas que debe tener el trabajo).

4. La presentación del trabajo recepcional es requisito indispensable para la acreditación de este Máster y su entrega deberá ser enviada **en tiempo y forma** al correo virginia@amdetur.org.mx.
5. El primer lugar se hará acreedor a un pase como asistente de cortesía (el cual es intransferible) a la Convención Anual de AMDTUR 2019, en donde se le entregará el reconocimiento “La Palmera de Oro”, por haber desarrollado el mejor tema en beneficio de la industria.

Términos y condiciones

El participante acepta las siguientes condiciones para su participación en el 3er. Máster en Comercialización AMDTUR - ACOTUR 2018.

- 1) Tendrá una duración de 116 horas totales del curso.
- 2) Sede, fechas, temarios y expositores están sujetos a cambios con previo aviso.
- 3) Todos los módulos serán impartidos en sesiones de 4 horas con un horario de 16:00 a 20:00 hrs. Salvo contadas excepciones donde la duración podrá ser menor.
- 4) Los módulos serán impartidos en inglés o español de acuerdo al expositor. (No se cuenta con traducción simultánea).
- 5) Una vez pagada y seleccionada la inscripción presencial, no podrá cambiar a la modalidad línea. Asimismo, solo contará con 3 envíos para tomarla de forma virtual por motivos de trabajo, salud o fuerza mayor.
- 6) Se prohíbe la reproducción total o parcial del contenido del 3er. Máster en Comercialización AMDTUR – ACOTUR 2018.
- 7) Se otorgará diploma de participación expedido por la **Universidad La Salle** al concluir el 3er. Máster en Comercialización AMDTUR – ACOTUR 2018, la rúbrica de evaluación será la siguiente: asistencia 20%, examen 40% y la elaboración de un trabajo recepcional que tendrá un valor del 40% aprobado por el Comité Educativo.
- 8) Nos reservamos el derecho de participación a quienes alteren las reglas de la convivencia:
 - a. La comunicación debe darse con respeto entre compañeros y expositores.
 - b. Los teléfonos celulares deberán estar en modo vibración para evitar distracciones dentro del aula.
 - c. Puntualidad (Se pide llegar 15 min. antes), y después de transcurridos 30 minutos de la clase, se negará el acceso a la misma.

En Alianza
con:



Lugar sede:
Cancún
Las Américas



- 9) Para la conexión vía WebEx se deberá contar con **cámara web, micrófono, bocinas y conexión alámbrica (conexiones inalámbricas no transmiten adecuadamente videos o imágenes).**
- 10) Para los participantes en línea la conexión de la cámara es requisito indispensable durante todas las sesiones. Asimismo, se recomienda utilizar audífonos para que el audio sea legible, sobre todo las sesiones en inglés.
- 11) Algunos módulos contarán con material de soporte, el cual se proporcionará a todos los asistentes, a los participantes en línea se les hará llegar vía correo electrónico.
- 12) Se permitirá el uso de laptops y tabletas en clase solamente cuando se indique para alguna investigación del momento.
- 13) En caso de que se afectara la realización del 3er. Máster en Comercialización AMDETUR - ACOTUR 2018, por causas de fuerza mayor tales como fenómenos naturales o cambios en la agenda del instructor, AMDETUR llevará a cabo los arreglos necesarios a la mayor brevedad posible para cumplir con el programa, notificando las nuevas fechas, sin afectar los intereses de los participantes.
- 14) **Para la modalidad Presencial**, solo en casos de salud, trabajo o algún evento extraordinario podrá enviarse la invitación para la conexión en línea y tendrá derecho solo a 4 participaciones en esta modalidad durante el curso.
- 15) **Para la modalidad en línea**, se contará como asistencia el haber permanecido las 4 horas y participando en clase, de lo contrario se tomará como inasistencia.
- 16) Los participantes que tomen la sesión en línea, deberán poner su nombre completo al ingresar a la plataforma para poder identificarlo, de no ser así, se tomará como inasistencia. Asimismo, el no estar atento al tema y a las preguntas que en su momento haga el instructor, lo hará acreedor a la expulsión de la plataforma y tendrá que volver a ingresar.

POLÍTICAS DE PAGO

- Fecha de inicio:
- El pago debe realizarse en su totalidad antes del 27 de agosto de 2018, a la cuenta de:

Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, A.C.

BBVA Bancomer

No. de Cuenta: 0442647052

No. De CLABE: 012180004426470526

Enviar su comprobante de pago para la elaboración de la factura correspondiente.

En Alianza
con:



Lugar sede:
Cancún
Las Américas



- El pago podrá ser a través de depósito, transferencia y/o cargo a tarjeta de crédito: American Express, Visa y Mastercard.
- El Costo de Socio solo aplica para empresas afiliadas a AMDATUR y a ACOTUR, la factura se emitirá con los mismos datos fiscales registrados en las asociaciones, de no ser así se aplicará el precio de NO SOCIO.
- Para la facturación deberá enviar el uso de CFDI, forma de pago y método de pago.

Acepto términos y condiciones:

Nombre: _____

Firma: _____

Fecha: _____

CALENDARIO 3ER. MÁSTER EN COMERCIALIZACIÓN AMDATUR - ACOTUR 2018

CALENDARIZACIÓN 3er. MÁSTER EN COMERCIALIZACIÓN AMDATUR - ACOTUR 2018			LUN	MAR	MIE	MAR	MIE	LUN	MAR	MIE	LUN	MAR	MIE	JUE	LUN	MAR	MIE	LUN	MIE	LUN	MAR	MIE	LUN	MIE	LUN	MAR	MIE	LUN	MAR	MIE	LUN	MAR	MIE	LUN	MAR	MIE
			SEPTIEMBRE									OCTUBRE									NOVIEMBRE															
	INICIO	FIN	3	4	5	10	12	17	18	19	24	25	1	2	3	4	8	9	10	15	17	22	24	29	30	31	5	7	12	13	14					
1er. Módulo	03/09/2018	19/09/2018	CANCÚN																																	
2o. Módulo	24/09/2018	10/10/2018										CANCÚN																								
3er. Módulo	15/10/2018	24/10/2018																			CANCÚN															
4o. Módulo	29/10/2018	14/11/2018																			CANCÚN															
CEREMONIA DE CLAUSURA																																				

En Alianza
con:



Lugar sede:
Cancún
Las Américas



3er. MÁSTER EN COMERCIALIZACIÓN AMDETUR - ACOTUR 2018

Módulos y Subtemas

Módulo 1. El Origen del Producto y la Mercadotecnia

- | | |
|---|--------------------|
| 1.1. Panorama General del Turismo en México y en el Mundo
Carlos Trujillo Balmaseda | Septiembre 03 |
| 1.2. Terminología
Carlos Trujillo Balmaseda | Septiembre 04 |
| 1.3. Imagen en las Ventas
José Antonio Villavicencio Acosta | Septiembre 05 |
| 1.4. Evolución del Producto
Gonzalo Maqueda Cornejo | Septiembre 10 |
| 1.5. Perfil del comprador Mexicano
1.3.1. Perfil del Comprador Mexicano
Guillermo Dávila Espinosa | Septiembre 12 |
| 1.3.2. Perfil del Comprador Extranjero
Ana Cristina Marín | Septiembre 12 |
| 1.6. Marketing Digital
Madeline Berges | Septiembre 17 |
| 1.7. Prospectación
Miguel Osuna Bertotti | Septiembre 18 y 19 |

Módulo 2. Proceso de Ventas

- | | |
|---|--------------------|
| 2.1. Closer Workshop
John Jonch | Septiembre 24 y 25 |
| 2.2. Body Lenguaje
Linda Clemonds | Octubre 01 y 02 |
| 2.3. Tecnología avanzada en Mental Training
Jim Madrid | Octubre 03 y 04 |
| 2.4. Neuroventas
Alejandro Carrillo | Octubre 08 y 09 |
| 2.5. El Código Latente
Luis Villuendas | Octubre 10 |

Módulo 3. La Operación del Club Vacacional

3.1. Consolidando Relaciones Erick Rodríguez	Octubre 15
3.2. Revenue Managment Carlos Pérez y Pérez	Octubre 17
3.3. El ABC de una Operación eficiente del Club Esteban Arce Piqué	Octubre 22
3.4. Innovación Tecnológica Jim Wehrle	Octubre 24

Módulo 4. Capital Humano

4.1. Desarrollo Organizacional Miguel Ortiz	Octubre 29
4.2. Neuroliderazgo Arturo Ruiz-Velasco Romero	Octubre 30 y 31
4.3. Ética y Responsabilidad Social Ramón Ojeda Mestre	Noviembre 05
4.4. Técnicas de Contratación - Perfiles Ana María Díaz	Noviembre 07
4.5. Manejo de Conflictos y Negociación Jorge Quiroz Rodríguez	Noviembre 12 y 14
4.6. Tecnología Humana Carlos Salinas	Noviembre 20 y 21

*El temario está sujeto a cambios condicionados a las agendas de los conferencistas

En Alianza
con:



Lugar sede:
Cancún
Las Américas



**Precios del 3er. Máster en Comercialización
AMDETUR - ACOTUR 2018**

Máster Completo-Presencial

	Hasta Julio 13	Después julio 13
Socios	\$26,000	\$29,000
No Socios	\$35,000	\$39,000

Máster Completo- En Línea

Socios	\$16,000	\$19,000
No Socios	\$25,000	\$29,000

Sesiones		Presencial	En línea	Presencial	En línea
Sesiones de 1 día	Socios	\$2,500	\$2,000	\$3,500	\$3,000
	No Socios	\$3,500	\$3,000	\$4,500	\$4,000
Sesiones de 2 días	Socios	\$4,000	\$3,500	\$5,000	\$4,500
	No Socios	\$5,000	\$4,800	\$6,000	\$5,800
Sesiones Internacionales Linda Clemond y Jim Madrid (Costo por sesión)	Socios	\$5,000	\$4,500	\$6,000	\$5,500
	No Socios	\$6,000	\$5,800	\$7,000	\$6,800
Sesiones de 3 días	Socios	\$5,000	\$4,500	\$6,000	\$5,500
	No Socios	\$6,000	\$5,500	\$7,000	\$6,500

Estos precios ya incluyen IVA 16%

Cortesías por grupo en el curso completo

5 personas inscritas al Diplomado pagadas y facturadas	Un participante adicional en cortesía
10 personas inscritas al Diplomado pagadas y facturadas	Tres participantes adicionales en cortesía

En sesiones independiente no hay descuento

Sesiones de 1 día

Panorama General del Turismo en México y en el Mundo
Terminología
Imagen en las Ventas
Evolución del Producto
Perfil de Comprador Mexicano y Extranjero
Marketing Digital
Consolidando Relaciones
Revenue Management
El ABC de una Operación Eficiente de un Club
Innovación Tecnológica
Desarrollo Organizacional
Ética y Responsabilidad Social
Técnicas de Contratación - Perfiles
Manejo de Conflictos y Negociación

Sesiones de 2 días

Prospectación
Closer Workshop
*Body Lenguaje
*Tecnología avanzada en Mental Training
Neuroventas
Neuroliderazgo
Tecnología Humana

FORMATO DE REGISTRO

Datos del participante:

Nombre:	
Cargo:	
Empresa:	
Correo electrónico	
Celular:	

Datos de facturación:

Facturar a:	
Dirección, Ciudad, Estado, C.P.:	
R.F.C.:	
Número de cuenta:	
Uso del CFDI:	
Forma de pago:	
Método de pago:	

En Alianza con:



Lugar sede:
Cancún
Las Américas

