** **

**3er. DIPLOMADO EN TIEMPO COMPARTIDO 2017**

**OBJETIVO GENERAL**

Conocer, analizar a la industria del tiempo compartido desde su historia, estructura y operación para apoyar en la toma de decisiones a las empresas y entidades desarrolladoras, comercializadores y de servicios relacionados, con el objeto de generar valor y crecimiento para un modelo de negocio exitoso y rentable, donde los beneficios de la actividad turística lleguen a todos los actores involucrados.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Identificar el entorno de la industria de la propiedad vacacional a nivel global y regional, así como los factores estructurales, económicos, políticos y sociales que afectan el desarrollo y desempeño de la industria.
2. Conocer los objetivos y el modelo de negocio de las diferentes entidades relacionadas.
3. Conocer la operación comercial, administrativa y de servicio, con el fin de aplicar dicho conocimiento y técnicas en beneficio de los diversos grupos de interés.

**COMPETENCIAS**

1. Identificar variables que afectan el desempeño y la eficiencia de la actividad turística.
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 innovadoras combinando el enfoque del cliente y de la empresa.
5. Responsabilidad social hacia el desarrollo sustentable.

**3er. DIPLOMADO EN**

 **TIEMPO COMPARTIDO**

**MARZO – MAYO 2017**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **MÓDULOS Y SUBTEMAS** |  |  |
| **MÓDULO 1. EL TURISMO Y LA PROPIEDAD VACACIONAL** |  |  |
| 1.1 Panorama General del Turismo en México y en el Mundo. |  |  |
|   | 1.1.1 Cifras relevantes de la Industria Turística1.1.2 AMDETUR como pilar de la Industria Turística1.1.3 El Desarrollador |  | Mzo. 6 Carlos TrujilloMzo. 6 Carlos TrujilloMzo. 6 Carlos Trujillo |
| 1.2 Antecedentes de la Industria de la Propiedad Vacacional |  |  |
|  | 1.2.1 Historia del Tiempo Compartido en México |  | Mzo. 8 Leonel Matiz |
|  | 1.2.2 Ventajas y Beneficios1.2.3 El Futuro de la Industria |  | Mzo. 8 Leonel MatizMzo. 8 Leonel Matiz |
| 1.3 Perspectivas de la Propiedad Vacacional |  |  |
|  | 1.3.1 Información General de la Industria |  | Mzo. 13 Carlos Pérez |
|  | 1.3.2 Estadísticas de la Propiedad Vacacional |  | Mzo. 13 Carlos Pérez |
| 1.4 Planificación de un Desarrollo de Tiempo Compartido y Esquema Comercial |  |  |
|  | 1.4.1 Selección del Destino y Terreno |  | Mzo. 15 Manuel Niembro |
|  | 1.4.2 Permisos1.4.3 Diseño y Planeación |  | Mzo. 15 Manuel NiembroMzo. 15 Manuel Niembro |
| **MÓDULO 2. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA** |  |  |
| 2.1 Esquema Legal y NOM 29  |  |  |
|  | 2.1.1 Antecedentes Legales |  | Mzo. 22 Gerardo Freyre o Guillermo Muech |
|  | 2.1.2 Actores del Esquema Legal |  | Mzo. 22 Gerardo Freyre o Guillermo Muech |
|  | 2.1.3 NOM 29 |  | Mzo. 22 Gerardo Freyre o Guillermo Muech |
| 2.2 El papel de la Empresa de Intercambio o de Valor Agregado |  |  |
|  | 2.2.1 RCI |  | Mzo. 23 |
|  | 2.2.2 Interval International |  | Mzo. 23 |
|  | 2.2.3 HSI |  | Mzo. 27 |
|  | 2.2.4 ICE |  | Mzo. 27 |
|  | 2.2.5 DAE |  | Mzo. 27 |
| **MODULO 3. MODELO DE NEGOCIO** |  |  |
| 3.1 Ciclo de la Propiedad Compartida y Evolución del Producto |  |  |
|  | 3.1.1 Ciclo de la Propiedad |  | Mzo. 29 Gonzalo Maqueda |
|  | 3.1.2 Evolución del Producto y de la Industria |  | Mzo. 29 Gonzalo Maqueda |
|  |  |  |  |
| 3.2 Ejemplos de Productos de Tiempo Compartido |  |  |
|  | 3.2.1 Tiempo Compartido Tradicional |  | Abr. 3 Royal Resorts**?** |
|  | 3.2.2 Proyectos Turísticos de Uso Mixto |  | Abr. 3 Gustavo Ripol |
|  | 3.2.3 Proyectos Fraccionales |  | Abr. 3 Rodolfo Velasco |
|  |  |  |  |
| 3.3 Perfil del Comprador |  |  |
|  | 3.3.1 Mexicano |  | Abr. 5 Guillermo Dávila |
|  | 3.3.2 Extranjero |  | Abr. 5 Cristina Marín |
|  |  |  |  |
| **MODULO 4. OPERACIÓN Y SERVICIO** |  |  |
| 4.1 Comercialización de un Tiempo Compartido |  |  |
|  | 4.1.1 Marketing |  |  |
|  |  | 4.1.1.1 Programas de Mercadotecnia |  | Abr. 18 Miguel Osuna |
|  |  | 4.1.1.2 Prospectación |  | Abr. 19 Miguel Osuna |
|  | 4.1.2 Ventas |  |  |
|  |  | 4.1.2.1 El Proceso de la Venta |  | Abr. 24 Felipe Vargas o Bernardo Vásquez |
|  |  | 4.1.2.2 La Verificación4.1.2.3 Servicio PostVenta y Servicios Adicionales |  | Abr. 24 Felipe Vargas o Bernardo VásquezAbr. 26 Felipe Vargas o Bernardo Vásquez |
|  | 4.1.3 Administración |  |  |
|  |  | 4.1.3.1 Reportes |  | May. 3 Mireya Cuevas |
|  |  | 4.1.3.2 Contratos |  | May. 3 Mireya Cuevas |
|  |  | 4.1.3.3 Nóminas |  | May. 3 Mireya Cuevas |
| 4.2 Operación On Site de un Club Vacacional |  |  |
|  | 4.2.1 Sinergia de la Relación Club - Hotel |  | May. 4  |
|  | 4.2.2 Servicios Diferenciados |  | May. 4 |
| 4.3 Back Office de un Club Vacacional |  |  |
|  | 4.3.1 Reservaciones y Cobranza |  | May. 8 Esteban Arce  |
|  | 4.3.2 Revenue Management |  | May. 9 Carlos Pérez |
|  | 4.3.3 Consolidando Relaciones |  | May. 10 Gonzalo Seemann |
| 4.4 El Uso de la Tecnología en nuestra Industria |  |  |
|  | 4.4.1 Marketing Digital |  | May. 15 Jim Wehrle  |
|  | 4.4.2 Reputación en Línea |  | May. 15 Jim Wehrle |
|  | 4.4.3 Redes Sociales |  | May. 17 Jim Wehrle |
|  | 4.4.4 Call Centers |  | May. 17 Jim Wehrle |
|  | 4.4.5 Accesibiliadad a Socios |  | May. 17 Jim Wehrle |
| 4.5 Desarrollo Organizacional |  |  |
|  | 4.5.1  |  | May. 22  |
|  | 4.5.2  |  | May. 22  |
| 4.6 Ética y Responsabilidad Social |  |  |
|  | 4.6.1 En la planificación de un desarrollo de tiempo compartido |  | May. 24  |
|  | 4.6.2 Beneficios para la comunidad local |  | May. 24  |
| Ceremonia de Clausura – Entrega de Diplomas y Premiación |  | Jun. 8 |

Lineamientos para Entregar de Trabajo Recepcional

**Objetivo.-**

Que los participantes plasmen en un trabajo-resumen los conocimientos adquiridos a lo largo del 3er Diplomado en Tiempo Compartido.

**Aplica para.-**

Todo aquel participante que haya acreditado el 80% de su participación ya sea presencial o en línea y que desee obtener su Diploma de Reconocimiento con los Avales de AMDETUR y la Universidad Anáhuac, México Norte.

**Desarrollo.-**

El participante deberá a lo largo del Diplomado analizar y concretar los conocimientos adquiridos en cada Módulo-Sub Tema, de acuerdo con las notas y resúmenes que vaya llevando a cabo, de forma tal que al finalizar el curso, pueda presentar el Trabajo Recepcional correspondiente.

**El Trabajo Recepcional.-**

1. La fecha límite para la entrega del trabajo recepcional será el 1º. de junio.
2. El trabajo deberá presentarse con carátula donde aparezcan tanto el título del trabajo y el responsable de su elaboración, (esta hoja no cuenta dentro de los mínimos y máximos de páginas a entregar), texto en letra arial, 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:
	1. Índice
	2. Objetivo
	3. Desarrollo de los Temas
	4. Conclusiones
4. La presentación del trabajo recepcional es requisito indispensable para la acreditación de este diplomado.

**POLÍTICAS GENERALES:**

* Fecha de inicio: Marzo 6
* **El pago debe realizarse en su totalidad antes del 3 de marzo**, a la cuenta de la Asociación.
* Mantener un ambiente cordial y de respeto
* Las entregas de trabajos, tareas, documentos y presentaciones serán en las fechas programadas y al momento de entrar a clase
* Asistencia mínima del 80% en cada módulo
* Se permitirá el uso de laptops y tabletas en clase solamente cuando se indique para alguna investigación del momento
* 92 horas de clase total
* Sesiones de 4 horas
* Clases lunes y miércoles 16:00 a 20:00 horas
* Sala de Juntas, Oficina Amdetur, edificio WTC Cd. de México

**EVALUACIÓN DEL CURSO:**

 80% : Asistencia

 20% : Entrega del trabajo recepcional

 

**3er. Diplomado en Tiempo Compartido**

Marzo - Mayo de 2017

**Datos del Participante:**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre: |  |
| Cargo: |  |
| Compañía: |  |
| Dirección: |  |
| Ciudad: |  |
| Estado: |  |
| C.P.: |  |
| Teléfono: |  |
| E-mail: |  |
| Estos precios incluyen IVA |
|  Presencial - Socio: |  | $ 28,000.00 |  En línea - Socio: |  | $ 22,000.00 |
|  Presencial - No Socio: |  | $ 33,000.00 |  En línea – No Socio: |  | $ 28,000.00 |

**Datos de facturación:**

|  |  |
| --- | --- |
| Facturar a: |  |
| Dirección, Ciudad, Estado, C.P.: |  |
| R.F.C.: |  |