**2º. MÁSTER EN COMERCIALIZACIÓN**

**AMDETUR – ASUDESTICO 2017**

***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.

**Términos y condiciones**

El participante acepta las siguientes condiciones para su participación en el 2º. Máster en Comercialización AMDETUR 2017.

1. Tendrá una duración de 120 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. Se prohíbe la reproducción total o parcial del contenido del 2o. Máster en Comercialización AMDETUR – ASUDESTICO 2017.
6. Se otorgará diploma de participación expedido por la **Universidad del Golfo de California** al concluir el 2º. Máster en Comercialización AMDETUR – ASUDESTICO 2017, siempre y cuando el participante cubra una asistencia mínima del 80%, así como presentar un trabajo recepcional válido aprobado por el Comité Educativo.

*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 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, texto 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:
   1. Índice
   2. Introducción (El estudiante esboza el tema a desarrollar y cierra esa parte con el objetivo del trabajo)
   3. Objetivo
   4. 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.

* 1. Conclusiones: En la misma el estudiante resume las aportaciones más importantes de su trabajo.
  2. Referencias bibliográficas: Especificar fuentes de consulta.
  3. 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).

1. La presentación del trabajo recepcional es requisito indispensable para la acreditación de este Máster.
2. El primer lugar se hará acreedor a un pase como asistente de cortesía (el cual es intransferible) a la Convención Anual de AMDETUR 2018, en donde se le entregará el reconocimiento “La Palmera de Oro”, por haber desarrollado el mejor tema en beneficio de la industria.
3. Nos reservamos el derecho de participación a quienes alteren las reglas de la convivencia:
   1. La comunicación debe darse con respeto entre compañeros y expositores.
   2. Los teléfonos celulares deberán estar en modo vibración para evitar distracciones dentro del aula.
   3. Puntualidad (Se pide llegar 15 min. antes), y después de transcurridos 30 minutos de la clase, se negará el acceso a la misma.
4. Para la conexión vía WebEx se deberá contar con **cámara web, micrófono, bocinas y conexión alámbrica (conexiones inalámbricas no transmiten adecuadamente videos o imágenes).**
5. Para los participantes en línea la conexión de la cámara es requisito indispensable durante todas las sesiones.
6. Algunos módulos contarán con material de soporte, el cual se proporcionará a todos los asistentes, a los que lo tomen en línea se les hará llegar vía correo electrónico.
7. Se permitirá el uso de laptops y tabletas en clase solamente cuando se indique para alguna investigación del momento.
8. En caso de que se afectara la realización del 2º. Máster en Comercialización AMDETUR – ASUDESTICO 2017, 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.

POLÍTICAS DE PAGO

* Fecha de inicio: Septiembre 18, 2017.
* El pago debe realizarse en su totalidad antes del 14 de septiembre de 2017, 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.

* 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 AMDETUR Y ASUDESTICO y la factura se emitirá con los mismos datos fiscales registrados en las asociaciones, de no ser así se aplicará el precio de NO SOCIO.

Acepto términos y condiciones:

Nombre:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Fecha:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_







