

OFERTA DE FORMACIÓN

2024-2025



Universitat
de les Illes Balears

Facultat
de Turisme

directbeds.es



Os presento los cursos de formación para el próximo curso escolar 2024-2025. Continuamos con algunos con los que más éxito hemos tenido y añadimos un par de novedades con las que, a buen seguro, volveremos a dar en la diana.

Antes de pasar a detallarlos, quisiera recordar algunas características o ventajas comunes a todos nuestros cursos:

- Todas las formaciones están avaladas por la CIDH.
- Directbeds, con acuerdos con más de 50 empresas del sector turístico tiene su propia bolsa de trabajo.
- Todos los cursos son Bonificables por la Fundae (excepto Mentorización).
- Pide una mentoría gratuita para recomendaciones y planes de carrera personalizados.
- Metodología de aprendizaje: Alto Rendimiento con técnicas aceleradas de aprendizaje, casos prácticos reales que se trabajan en cada sesión, y MasterClass de profesionales del sector especialistas en cada temática.

PROMOCIONES PARA EX ALUMNOS:

- Promoción 3x2: si se realizan tres cursos, solo se pagan dos.
- Promoción 25% dto: si se realizan dos cursos, el segundo tiene un 25% de descuento.
- Promoción Amigo: Trae a un amigo y obtén un 50% de descuento en un curso.

LISTADO DE CURSOS DETALLADOS A CONTINUACIÓN:

1. Animación turística
2. E-commerce
3. Contratación y técnicas de negociación (nuevo)
4. Subdirección junior
5. Subdirección avanzado (nuevo)
6. Guest experience manager
7. Talento y gestión de rrhh
8. Coaching de equipos y liderazgo
9. Curso formación y mentorización de la facultad de turismo
10. Curso recepción básico

Mireia Faugier / Experta en mentoring de Empresas

Reserva tu plaza por mail: mf.directbeds@gmail.com

1. Animación turística

Fechas: lunes 04, 11, 18 y martes 26 de noviembre

Horario de 9:00 a 14:00 h. Total 20 horas.

Requisitos: No

Indicado para: futuros Guest Service, Subdirectores, Directores, MICE, Animación y RRPP

Temario: Presentación de los diferentes puestos dentro de la animación. Cualidades de un buen animador. Elaboración de un programa de Animación adaptado a un hotel/club y a su categoría y segmento. Publicidad de actividades para que tengan éxito. Importancia de las relaciones públicas y de los idiomas. Gestión de quejas y su filtro a través de la animación. Evolución de la animación a través del tiempo. Por qué la animación es tan importante dentro de un hotel como fidelización y Crossselling.

2. E-commerce

Fechas: miércoles 27 de noviembre y 04, 11 y 18 de diciembre

Horario de 9:00 a 14:00 h. Total 20 horas.

Requisitos: Experiencia de 1 temporada en intermediación / back office de hotel.

Indicado para: Apasionados por la parte digital y comercial. Dar el salto a un departamento comercial hotelero, Ecommerce ó departamento de Yield de empresa intermediaria

Temario: Funciones del e-commerce , Mapas de Distribución Turística (canales y pricing), Stack tecnológico del e-commerce, Gestión del contenido en la distribución, Casos Prácticos reales (tecnológicos y de negocio) paso a paso (Creación de escenarios comerciales y definición de estrategia de precios, Despliegue tecnológico, Gestión de extranets, Carga en CRS / Channel, Mapeo y publicación. , Mantenimiento y equilibrio en distribución (análisis de venta, Rate Shopper, RMS)

3. Contratación y técnicas de negociación (nuevo)

Fechas: lunes 02, 09 y 16 de diciembre

Horario: 9:00 a 14:00h. Total 15 horas.

Requisitos: tener unos conocimientos mínimos del mundo comercial en el sector turístico o haber realizado el curso de Ecommerce.

Indicado para: temas comerciales que quieran avanzar en procesos de negociación

Temario: Se trabaja sobre casos prácticos reales con contratos de depósitos y garantías, control de recuperación de anticipos, tipos de contratos y su duración, Hoteles concepto de touroperadores (requisitos y acuerdos a largo plazo), Pricing, Revenue Management en touroperación y en dinámico según el hotel y la zona, técnicas de negociación, comisiones y kickbacks .

4. Subdirección junior

Fechas: miércoles 08, 15, 22, 29 de enero.

Sesión extra de clausura con visita técnica a Bodega por confirmar

Horario de 9:00 a 14:00 h. Total 20 horas.

Requisitos: Dos idiomas y cumplir con alguna de estas experiencias: 3 años en Recepción, 1-2 años en Guest Service, 1-2 años como 1º ó 2º de Jefe Recepción.

Indicado para: Guest Service o Jefes de Recepción que quieran dar un salto.

Temario: Presupuestos y cuentas de explotación. Operaciones. Food and Beverage. Compras y control de stock. Liderazgo y trabajo en equipo. Recursos Humanos. Housekeeping.

5. Subdirección avanzado (nuevo)

Fechas: lunes 03, 10, 17 y 24 de febrero.

Horario de 9:00 a 14:00 h. Total 20 h.

Requisitos: Haber realizado el curso de Subdirección Junior.

Indicado para: Guest Service, Jefes de Recepción que quieran dar un salto.

Temario: Dirección Comercial y Presupuesto de ventas. Food & Beverage II. Servicios Técnicos. Expansión. Calidad e ISOS. Coaching de Equipos.

6. Guest experience manager

Fechas: miércoles 05, 12, 19 y 26 de febrero.

Horario de 9:00 a 14:00 h. Total 20 horas.

Requisitos: Cumplir con alguno de estos: 2 años de experiencia en recepción + inglés nivel alto + 2º idioma nivel medio

Indicado para: Dar el salto de la recepción a Guest Service.

Temario: La figura del GUEST SERVICE. Gestión de quejas y reclamaciones. Gestión de eventos, grupos y MICE. Revisar reputación online, análisis e informes de Satisfacción Recepción y seguimiento de VIPS, Clientes especiales y Fam-Trips. Atención al cliente en nuevo escenario Post Covid. Control de novedades y procesos de Calidad. Fomentar Up & Cross Sellings con actividades lúdicas y de RRPP. Fidelización y Experiencia Cliente. Alto contenido en COACHING (El nuevo Líder de hoy y la autonomía responsable). Visita a un centro de convenciones.

7. Talento y gestión de RRHH

Fechas: lunes 03, 10, 17 y 24 de marzo.

Horario de 9:00 a 14:00 h. Total 20 horas.

Requisitos: no

Indicado para: Directivos, Subdirectivos, Responsables de equipo

Temario: bajo el lema: *“El Talento no se queja, se va”*, hablaremos de: La Gestión de los RRHH, administración de RRHH, técnicas de selección, entrevistas de trabajo, Procesos Onboarding, localizar donde tenemos el talento, fidelización a través de planes de carrera ascendentes, gestión proyectos, mentorización, gestión de conflictos y aspectos legales, Inclusión y planes de igualdad.

8. Coaching de equipos y liderazgo

Fechas: miércoles 05, 12, 19 y 26 de marzo.

Horario de 9:00 a 14:00 h. Total 20 horas.

Requisitos: no

Indicado para: Directivos, Subdirectivos y Responsables de equipo

Temario: Introducción al Coaching, Competencias y Habilidades, Coaching de equipos, Liderazgo de Élite, nuevos estilos de liderazgo, Comunicación, Teambuilding, Inteligencia Emocional, Gestión del cambio

9. Curso formación y mentorización de la Facultad de Turismo de la UIB

Fechas: viernes de diciembre, enero, febrero, marzo

Horario de 9:30 a 13:30 h. Total 40 h

Requisitos: Exclusivo para alumnos de Turismo de la UIB.

Debido a la alta demanda del curso, se requiere rellenar un cuestionario de preinscripción.

[CUESTIONARIO PRE INSCRIPCIÓN](#)

10. Curso recepción básico

Fechas: lunes 13 y martes 21 de enero

Horario de 9:00 a 14:00 h. Total 10 h.

Requisitos: inglés

Gratuito para alumnos del programa de Mentorización de la Facultad de Turismo de la UIB.

Indicado para: iniciarse en el departamento de recepción desde cero: Atención al cliente, Front Office, procesos internos, cierre de caja, Back office y gestión de reservas.