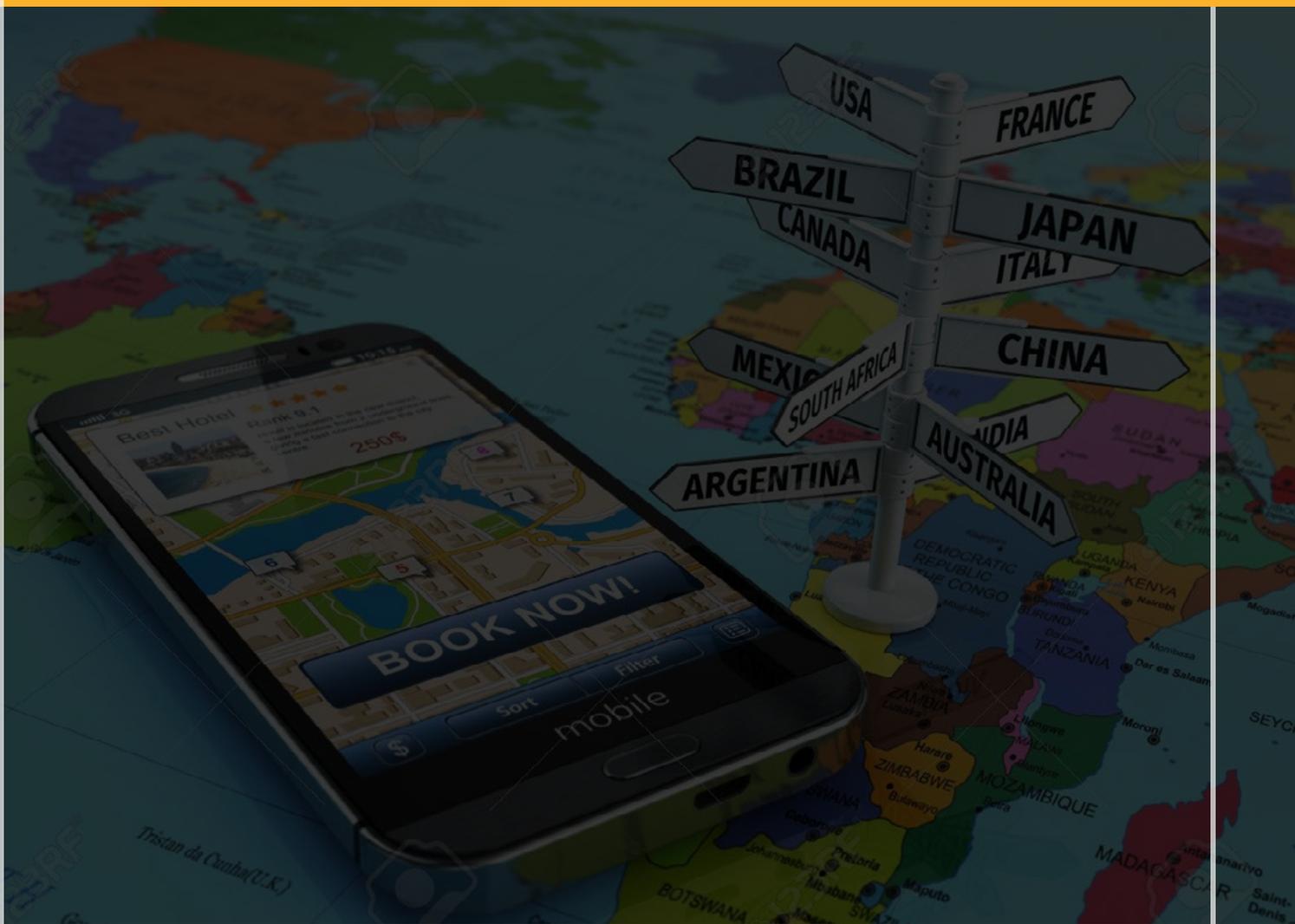




UTEPSA
— **POSTGRADO**
Business School

DIPLOMADO EN

GESTIÓN DEL TURISMO INTELIGENTE



www.utepsa.edu





UTEPSA
— POSTGRADO



// Transformación
integral
para líderes
emprendedores
con visión
internacional //



PRESENTACIÓN

La Universidad Tecnológica Privada de Santa Cruz, fue fundada el 9 de septiembre de 1994, en la pujante y dinámica ciudad de Santa Cruz de la Sierra, capital del Departamento de Santa Cruz – Bolivia. Casi con 30 años de creación, hoy es reconocida y referenciada por su excelencia académica, investigación, emprendimiento, innovación tecnológica e impacto en el bienestar de la comunidad.

Dentro su estructura, se encuentra la Dirección de Postgrado, que obtuvo su autorización por parte del Ministerio de Educación, a través, de la RS No 228/2000, para la apertura de cursos especializados de formación Postgradual, lo que quiere decir, que tiene más de 20 años de experiencia académica y administrativa.

El objetivo de esta Dirección, es profundizar en la formación de los profesionales del ámbito tecnológico, económico, jurídico, social y humanístico; para que mejoren sus competencias laborales y personales en beneficio y desarrollo de la sociedad.

La Dirección de Postgrado de Utepsa, está organizada en cuatro áreas de formación: Business School, que está relacionada a programas de las ciencias económicas y administrativas; Tech School, con programas y proyectos de ingeniería y tecnología; Law School, para programas de las ciencias jurídicas; y finalmente, el área de formación de Sociales y Humanísticas, con programas de formación en educación superior y psicología.

Nuestra misión se resume en:

Transformación integral de líderes innovadores con visión internacional.

Con relación a los ejes competitivos, que son los ejes transversales para toda la oferta de sus áreas de formación y de la misma gestión del Postgrado, se definen como:

Innovación, Internacionalización y Liderazgo.

Por otro lado, conscientes de nuestro compromiso con la sociedad y con los últimos cambios y efectos mundiales, proponemos programas con acceso muy inclusivo socioeconómicamente para nuestra comunidad, buscando firmemente la excelencia académica, bajo las bases sólidas de nuestra visión y misión institucional.



OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL:

Formar profesionales capaces de desarrollar habilidades que permitan innovar, emprender y gestionar eficientemente los diversos servicios turísticos de un destino respondiendo a las tendencias del sector y considerando el uso de las tecnologías.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Comprender las bases del emprendimiento, la innovación y la generación de modelos de negocio turísticos
- Aplicar la plantilla del Lienzo CANVAS para representar un modelo de negocio turístico.
- Comprender los patrones y técnicas para la elaboración de modelos de negocios en el área turística tomando como parámetro el lienzo CANVAS.
- Comprender las principales herramientas y técnicas del emprendedurismo promoviendo el desarrollo socioeconómico de los destinos turísticos.
- Identificar las herramientas para la elaboración de productos y circuitos turísticos a partir de un diagnóstico del destino turístico, tomando como base los requerimientos de la demanda y promoviendo el desarrollo del destino turístico responsable.
-
- Desarrollar técnicas de Revenue Management para determinar las previsiones de la demanda, inventarios y cuota de mercado mismo que permita su segmentación para fijar precios y maximizar los ingresos.
- Identificar las herramientas del marketing digital y aplicar los avances e innovaciones tecnológicas que el sector turístico demanda según las necesidades del rubro, que promuevan una comunicación efectiva.
- Definir los criterios que caracterizarán el turismo de eventos y reuniones desde una perspectiva de competitividad a partir de su planificación y gestión, con la finalidad de implementar esta nueva actividad económica tomando en cuenta que somos considerados un destino de negocios.

PROGRAMA

- **MÓDULO 1**
INNOVACIÓN Y GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

- La Idea, La innovación, El emprendimiento. Los modelos de negocio.
- El Lienzo CANVAS. Plantilla para el lienzo del modelo de negocio.
- Técnicas para el diseño de modelos de negocio.
- Aportaciones de Clientes. Ideación. Pensamiento visual. Creación de prototipos. Narración de historias. Escenarios

- **MÓDULO 2**
EMPREDIMIENTO EN TURISMO REGIONALIZADO

Turismo, Desarrollo Local y Sostenibilidad

- Planificación de los Recursos hacia los Mercados Turísticos
- Desarrollo Socioeconómico del Entorno Turístico
- Re intermediación Turística en la Sociedad de la Información • Calidad de Destinos

- **MÓDULO 3**
REVENUE MANAGEMENT

- Economía aplicada al Revenue Management
- Contabilidad y Finanzas aplicadas al Revenue Management
- Competitive pricing and Benchmarking
- Pricing
- Big Data / Business Intelligence • Revenue Management
- Forecasting; Gestión de Ventas

- **MÓDULO 4**
DISEÑO DE RUTAS Y CIRCUITOS TURÍSTICOS

- La estrategia del destino turístico
- La creación del producto – destino turístico
- El mercado turístico
- Resiliencia en el turismo
- Reactivación de destinos turísticos.

- **MÓDULO 5**
TURISMO DE EVENTOS Y REUNIONES

- Turismo de reuniones
- Dirección financiera y presupuestaria
- Identificación de destinos y hoteles para el turismo de reuniones
- Organización de congresos y eventos
- Planes de marketing
- Gestión de eventos mices
- Comunicación, Marketing y relaciones públicas para MICE
-
-

- **MÓDULO 6**
COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA Y DIGITAL

- Características del Marketing Turístico Online
- Social media Marketing turístico
- Medios Sociales más adecuados para el Turismo
- Valores de marketing de Contenido y Posicionamiento en buscadores
- Planteamiento de Blogs y foros turísticos
- Análisis web y social media
- Community Manager en el turismo



MODALIDAD

Virtual



ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS DE APRENDIZAJE

El aprendizaje centrado en el método de resolución de casos, se solicita a los estudiantes la realización de casos de estudio en los que se aborda una situación problemática. A través de la metodología de casos, los alumnos deben identificar mediante un diagnóstico de la situación actual el problema y buscar una solución creativa, desafiante y viable relacionada con los temas que se tratan en las materias del programa.



SISTEMA DE EVALUACIÓN

Para la evaluación final de cada módulo: además de las evaluaciones del proceso continuo, se efectuará una evaluación en la cual el estudiante deberá demostrar que ha logrado los niveles de competencia mínimos, establecidos en la asignatura.

Las modalidades de examen final de módulo pueden ser:

- Estudio y desarrollo de casos empresariales
- Elaboración de proyectos de desarrollo
- Otros similares según las características de la asignatura

REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

Los requisitos necesarios son :

- Fotocopia legalizada del Título en Provisión Nacional o Diploma Académico
- Certificado de nacimiento original (actualizado)
- Fotocopia simple del carné de identidad
- 3 fotografías 3x4cm. fondo rojo y traje formal



INVERSIÓN, BENEFICIOS ECONÓMICOS Y MODALIDADES DE PAGO

Inversión del Programa:

3500 Bs-

Descuentos:

Pago al contado del 25 %

Plan 20 % graduado de Utepsa

Plan 20 % instituciones con convenio.

Formas de Pago

Plan de pagos de 4 cuotas mensuales

BANCO NACIONAL DE BOLIVIA - BNB

Número de Cuenta

2000092358 M/N

Para pagos internacionales contamos con el servicio de una empresa especializada para cobros internacionales.



CONTACTOS

 **69200356 / 69200357 /
69200358**

 **marketing.postgrado@utepsa.edu**

 **www.utepsa.edu**



Av. Noel Kempff Mercado N°715 - 3er. Anillo Interno, entre

Av. Busch y Av. San Martín, Santa Cruz - Bolivia



UTEPSA
— **POSTGRADO**
Business School

www.utepso.edu