



# Masters Profesionales

Master en Turismo y Dirección Comercial + 4 Créditos ECTS



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Master en Turismo y Dirección Comercial + 4 Créditos ECTS

1. Sobre Inesem
2. Master en Turismo y Dirección Comercial + 4 Créditos ECTS

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Master en Turismo y Dirección Comercial + 4 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500 horas
PRECIO	1595 €
CRÉDITOS ECTS	4
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Masters Profesionales

Doble titulación:

- Título Propio Master en Turismo y Dirección Comercial expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM)
- Título Propio Universitario en Planificación de Destinos Turísticos expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 4 créditos ECTS

# Resumen

El mercado turístico se ha convertido en uno de los subsectores económicos más fuertes a nivel mundial, por ello conocer su funcionamiento puede ser clave para los trabajadores de este ámbito. Las especiales características que posee debido a la relación entre países, cambios bruscos en oferta y demanda y dependencia de factores externos no controlables hacen de este mercado un entorno único en el que se necesita una formación competitiva para su entendimiento y su correcta inmersión en él. Este master aporta una formación general de su funcionamiento, dándonos las herramientas claves para elaboración de productos acorde de las fases que experimente el propio mercado y todo ello aplicando sistemas de calidad, conociendo la legislación vigente en administración y gestión de empresas y recursos humanos y obteniendo nociones fundamentales en gestión y reservas de los propios productos turísticos con Amadeus.

## A quién va dirigido

Este Master en Turismo y Dirección Comercial se dirige a profesionales o personas formadas en turismo, marketing, administración y dirección de empresas que aspiran a trabajar en el sector del turismo y los viajes. También está diseñado para personas que, sin tener una formación específica, deseen adentrarse en este ámbito y dirigir su futuro hacia la gestión turística.

# Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Turismo y Dirección Comercial + 4 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Profundizar en la estructura y funcionamiento del mercado turístico, analizando su oferta y demanda.
- Diseñar estrategias de marketing y planificación turística.
- Estudiar la rama administrativa de la gestión de empresas, especial atención al IVA.
- Aplicar los sistemas de calidad en las empresas turísticas y conocer los trámites que conlleva el cambio de la organización.
- Aprender a diseñar ofertas turísticas y viajes combinados en función de la oferta y demanda del mercado.
- Conocer el funcionamiento de la gestión de recursos humanos y de personal para su correcta aplicación.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

El Master en Turismo y Dirección Comercial te prepara para comprender el funcionamiento de una empresa turística desde una perspectiva multienfoque. Podrás asumir funciones de administración y gestión directivas, ya que la amplia formación en marketing, reservas, calidad, contabilidad, gestión y conocimientos del mercado turístico te aportará una visión completa y estructurada del sector.

### Salidas Laborales

Con la realización de este Master en Turismo y Dirección Comercial podrás desarrollar tu carrera profesional como técnico de agencias de viajes, gestor de marketing turístico y profesional de administración y gestión de empresas turísticas. Además podrás trabajar en todos aquellos departamentos de empresas que estén relacionados con el turismo.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Turismo y Dirección Comercial + 4 Créditos ECTS

Módulo 1. **Introducción al mercado turístico**

Módulo 2. **Proceso integral de la demanda turística**

Módulo 3. **Estudio de la oferta turística**

Módulo 4. **Diseño de productos turísticos**

Módulo 5. **Gestión sostenible de destinos turísticos**

Módulo 6. **Productos turísticos sostenibles y alternativos**

Módulo 7. **Asesoramiento, venta y comercialización de productos y servicios turísticos**

Módulo 8. **Procesos de gestión de calidad en hostelería y turismo**

Módulo 9. **Planificación de destinos turístico**

Módulo 10. **Proyecto final**

## Módulo 1. Introducción al mercado turístico

### Unidad didáctica 1. Acercamiento al concepto de turismo

---

1. Introducción al turismo
2. Conceptualización del turismo
3. Naturaleza del producto turístico de España
4. Distribución del flujo turístico en España
5. Distribución del flujo turístico internacional

### Unidad didáctica 2. Elementos del mercado turístico

---

1. ¿Qué es el producto turístico?
2. Oferta y demanda turística en España
3. Proceso de distribución del producto turístico
4. Sistemas de distribución
5. Contexto de la empresa turística
6. Fuentes de regulación jurídica de la empresa turística

## Módulo 2. Proceso integral de la demanda turística

### Unidad didáctica 1. Acercamiento a la demanda turística

---

1. Marco conceptual de la demanda turística
2. Naturaleza de la demanda turística
3. Estudio de mercado: la demanda viajera
4. Criterios de segmentación

### Unidad didáctica 2. El mercado turístico en relación a la demanda

---

1. Contexto de la actividad turística
2. Fluctuación de la demanda turística
3. Proceso de la demanda turística
4. Naturaleza del Plan de Acción
5. Segmentación del mercado

### Unidad didáctica 3. Soportes de información para las empresas turísticas

---

1. Introducción
2. Los soportes impresos
3. Los soportes mecanizados



# Módulo 3.

## Estudio de la oferta turística

### Unidad didáctica 1.

#### La oferta turística y el mercado

---

1. Composición de la oferta turística
2. Diferentes ofertas turísticas
3. Desglose de la oferta turística
4. El binomio oferta-demanda

### Unidad didáctica 2.

#### Servicio de alojamiento

---

1. Características propias de la hostelería
2. Hoteles y otros tipos de alojamientos
3. Proceso de reservas de alojamientos
4. Bases de datos en la venta de alojamientos
5. Tipos de reservas hoteleras
6. Tipos y regulación de las tarifas hoteleras
7. Funcionamiento de las cadenas hoteleras y centrales de reservas
8. Conflictos comunes en la intermediación hotelera

### Unidad didáctica 3.

#### Servicio de transporte por carretera

---

1. Definición y relación con compañías de transporte
2. Gestión y reserva de transporte regular por carretera
3. "Charteo" de vehículos por carretera
4. Gestión y reserva de vehículos de alquiler

### Unidad didáctica 4.

#### Servicio de transporte aéreo

---

1. Compañías aéreas y tipos de vuelos
2. Organismos reguladores del transporte aéreo y sus convenios
3. Tipos y desarrollo de las tarifas aéreas
4. Gestión y reservas de plazas aéreas
5. El billete aéreo y demás documentación exigida
6. Transporte aéreo con atenciones especiales

### Unidad didáctica 5.

#### Servicio de transporte ferroviario

---

1. Renfe
2. Transporte regular y turístico nacional
3. Transporte regular y turístico europeo
4. Manual de interpretación y guía de horarios
5. Tarifas por distancia, clase y tren
6. Gestiones con Renfe para la reserva y compra de billetes
7. Condiciones legales y modificaciones del billete de tren

### Unidad didáctica 6.

#### Servicio de transporte marítimo

---

1. Transporte marítimo, fluvial y lacustre
2. Transporte marítimo regular y turístico
3. Guías necesarias en la reserva y gestión de horarios
4. Cálculo de tarifas marítimas
5. Gestión de la venta de servicios acuáticos y de línea regular
6. Tipos, composición, emisión, valoración y recorrido de los billetes de línea regular

### Unidad didáctica 7.

#### Servicios de paquetes turísticos

---

1. Tipos de viajes combinados
2. Folletos publicitarios para la divulgación de la oferta
3. Gestiones necesarias en la reserva de viajes combinados
4. Diseño y programación de productos y servicios

## Unidad didáctica 8.

### Prestación de servicios turísticos complementarios

---

1. Gestión y condiciones de los seguros de viaje
2. Contratación de guías, informadores y animadores turísticos
3. Gestión de otros servicios turísticos

## Unidad didáctica 9.

### Prestación de servicios de negocios: congresos y convenciones

---

1. Características de los viajes de negocios
2. Viajes comerciales individuales
3. Turismo de congresos y convenciones
4. Productos y servicios para empresas

## Unidad didáctica 10.

### Nuevas tendencias: viajes turísticos sostenibles

---

1. Máximas del turismo sostenible
2. Impacto negativo del turismo en el entorno
3. Comercialización de productos turísticos sostenibles
4. Exigencias del diseño de destinos sostenibles

# Módulo 4.

## Diseño de productos turísticos

## Unidad didáctica 1.

### El producto turístico

---

1. Conceptos y componentes
2. Análisis del producto-destino turístico
3. Análisis del mercado turístico
4. Plan para el desarrollo del producto turístico
5. Principios y Factores para diseñar un paquete-producto turístico
6. Diseño del producto turístico
7. Fases del ciclo de vida del producto turístico
8. Diferenciar el producto turístico

## Unidad didáctica 2.

### Planificación turística e inventario de recursos

---

1. Planificación turística
2. Inventario de recursos para el desarrollo turístico

### Unidad didáctica 1.

#### Turismo sostenible

---

1. Concepto de sostenibilidad
2. Concepto de turismo sostenible
3. Características del turismo sostenible
4. Turismo y medio ambiente
5. Turismo y educación ambiental

### Unidad didáctica 2.

#### Desarrollo de turismo sostenible

---

1. Introducción al desarrollo sostenible: aspectos económicos, ambientales y socioculturales
2. El desarrollo sostenible para planificadores locales
3. La importancia del ambiente para el desarrollo turístico. Impactos ambientales
4. Surgimiento y desarrollo de la interpretación del patrimonio natural como herramienta para su preservación y adecuada utilización como recurso turístico
5. Plan de mejora ambiental dentro de la política de calidad
6. La gestión ambiental en turismo: consumo energético y agua, tratamiento de residuos, otros aspectos

### Unidad didáctica 3.

#### Impacto ambiental del turismo

---

1. Impactos ambientales en el litoral
2. Impactos ambientales en áreas de montaña
3. Impactos del turismo en áreas protegidas
4. Evaluación del impacto ambiental de las actividades turísticas

### Unidad didáctica 4.

#### Políticas de turismo sostenible

---

1. Declaraciones internacionales
2. Las políticas de turismo sostenible en la Unión Europea
3. Regulación del turismo sostenible

### Unidad didáctica 5.

#### Los hoteles en el turismo sostenible

---

1. La hotelería en el sistema turístico
2. Actuaciones hoteleras dirigidas a un turismo sostenible
3. Percepción de las distintas dimensiones del turismo sostenible

### Unidad didáctica 6.

#### Incidencia ambiental de la actividad de hotelería

---

1. Agentes y factores de impacto
2. Tratamiento de residuos: Manejo de residuos y desperdicios. Tipos de residuos generados. Residuos sólidos y envases. Emisiones a la atmósfera. Vertidos líquidos
3. Normativa aplicable sobre protección ambiental
4. Otras técnicas de prevención o protección

### Unidad didáctica 7.

#### Gestión sostenible en los hoteles

---

1. Instrumentos aplicados en la gestión sostenible
2. Implantación de la gestión sostenible
3. Gestión del cambio

### Unidad didáctica 8.

#### Gestión del agua y de la energía en hoteles

---

1. Consumo de agua. Buenas prácticas ambientales en el uso eficiente del agua
2. Consumo de energía. Ahorro y alternativas energéticas. Buenas prácticas ambientales en el uso eficiente de la energía

## Unidad didáctica 9.

### La calidad hotelera en el turismo sostenible

---

1. Destinos turísticos
2. La calidad de los destinos turísticos
3. La calidad de los servicios turísticos
4. Influencia de la calidad en la competitividad turística

## Unidad didáctica 10.

### Buenas prácticas ambientales

---

1. Compras y aprovisionamiento
2. Elaboración y servicio de alimentos y bebidas
3. Limpieza, lavandería y lencería
4. Recepción y administración
5. Mantenimiento

# Módulo 6.

## Productos turísticos sostenibles y alternativos

### Unidad didáctica 1.

#### Tendencias del mercado, consumo responsable y responsabilidad social empresarial

---

1. Evolución del concepto de turismo
2. La oferta turística
3. Situación actual y tendencias del mercado
4. Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda turística española
5. Consumo y responsabilidad social empresarial

### Unidad didáctica 2.

#### Productos turísticos sostenibles

---

1. Concepto y características de un producto turístico sostenible
2. Análisis de técnicas para la identificación y catalogación de recursos turísticos
3. Gestión de las áreas naturales, herramientas, conceptos básicos y definiciones
4. Promoción del turismo a las áreas protegidas

### Unidad didáctica 3.

#### Turismo alternativo

---

1. Descripción de turismo alternativo
2. Concepto y definición
3. Características del turismo alternativo
4. Clasificación

## Unidad didáctica 4.

### Proyectos de desarrollo turístico local

---

1. Proyectos de creación, desarrollo y mejora de productos turísticos locales
2. Fases del ciclo de vida de un producto turístico local
3. Un pequeño resumen de cómo realizar correctamente un proyecto de desarrollo turístico local

## Unidad didáctica 5.

### Generación de cadenas de valor para el turismo sostenible y buenas prácticas

---

1. Definición y generación de cadenas de valor
2. Pautas para generar cadenas de valor en el turismo sostenible
3. Establecimiento de buenas prácticas
4. Buenas prácticas en la instauración y funcionamiento de las instalaciones

## Unidad didáctica 6.

### Ecología, biodiversidad e impacto ambiental de las actividades turísticas

---

1. Ecología
2. Biodiversidad
3. La importancia del ambiente para el desarrollo turístico

## Unidad didáctica 7.

### Tipología del turismo, modalidades de ocio relacionadas con la sostenibilidad

---

1. La demanda turística
2. Tipos de demanda turística
3. Factores que determinan la demanda turística individual y agregada
4. Turismo y ocio sostenible

## Unidad didáctica 8.

### Diseño del producto turístico sostenible

---

1. Caracterización de los tipos de productos y servicios turísticos sostenibles
2. Definición de productos turísticos sostenibles
3. Diseño y desarrollo de servicios
4. Fases integradoras del proceso de diseño
5. Ecodiseño de productos sostenibles
6. Diseño de producto o servicio sostenible

## Unidad didáctica 9.

### Estudio técnico

---

1. Definición y concepto de estudio técnico
2. Objetivos generales y específicos
3. PARTES QUE FORMAN UN ESTUDIO TÉCNICO

## Unidad didáctica 10.

### Creación y gestión de productos y empresas ecoturísticas

---

1. Definición, conceptos y productos de turismo
2. Situación, visión y gestión del ecoturismo
3. Creación y gestión de productos y empresas ecoturísticas
4. Plan de mejora ambiental dentro de la política de calidad
5. Certificados de sostenibilidad y compromiso

### Unidad didáctica 1.

#### La distribución turística

---

1. Concepto de distribución de servicios
2. Las agencias de viajes
3. Normativas y reglamentos reguladores de la actividad de las agencias de viajes
4. Las centrales de reservas
5. Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional
6. Análisis de las motivaciones turísticas y de los productos turísticos derivado
7. Las centrales de reservas. Tipos y características. Los sistemas globales de distribución o GDS

### Unidad didáctica 2.

#### La venta de alojamiento

---

1. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes
2. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento
3. Reservas directas e indirectas
4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación
5. Bonos de alojamiento
6. Principales proveedores de alojamiento

### Unidad didáctica 3.

#### La venta de transporte

---

1. El transporte aéreo regular. Principales compañías aéreas. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes aéreos. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte aéreo regular
2. El transporte aéreo charter. Compañías aéreas charter y brokers aéreos. Tipos de operaciones charter. Relaciones. Tarifas
3. El transporte por carretera regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte pro carretera
4. El transporte marítimo regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte marítimo regular
5. El transporte marítimo charter. Compañías marítimas charter. Relaciones. Tarifas

### Unidad didáctica 4.

#### La venta de viajes combinados

---

1. El producto turístico integrado
2. Relaciones entre tour-operadores y agencias de viajes minoristas
3. Procedimientos de reservas
4. Principales tour-operadores nacionales e internacionales

### Unidad didáctica 5.

#### Otras ventas y servicios de las agencias de viajes

---

1. La venta de autos de alquiler
2. La venta de seguros de viaje y contratos de asistencia en viaje
3. La venta de excursiones
4. Información sobre requisitos a los viajeros internacionales
5. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes
6. Aplicación de cargos por gestión

### Unidad didáctica 6.

#### El marketing y la promoción de ventas en las entidades de distribución turística

---

1. Concepto de Marketing
2. Segmentación del mercado
3. El Marketing Mix
4. El Plan de Marketing
5. Marketing directo
6. Planes de promoción de ventas
7. El merchandising

## Unidad didáctica 7.

### Internet como canal de distribución turística

---

1. Las agencias de viajes virtuales
2. Las relaciones comerciales a través de Internet: (B2B, B2C, B2A)
3. Utilidades de los sistemas online
4. Modelos de distribución turística a través de Internet
5. Servidores online
6. Coste y rentabilidad de la distribución turística on-line

## Unidad didáctica 8.

### Páginas web de distribución turística y portales turísticos

---

1. El internauta como turista potencial y real
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de sitios de distribución turística
3. Medios de pago en Internet
4. Conflictos y reclamaciones on line de clientes

# Módulo 8.

## Procesos de gestión de calidad en hostelería y turismo

### Unidad didáctica 1.

#### La cultura de la calidad en las empresas y/o entidades de hostelería y turismo

---

1. El concepto de calidad y excelencia en el servicio hostelero y turístico
2. Sistemas de calidad: implantación y aspectos claves
3. Aspectos legales y normativos
4. El plan de turismo español Horizonte 2020

### Unidad didáctica 2.

#### La gestión de la calidad en la organización hostelera y turística

---

1. Organización de la calidad:
2. Gestión por procesos en hostelería y turismo:

### Unidad didáctica 3.

#### Procesos de control de calidad de los servicios y productos de hostelería y turismo

---

1. Procesos de producción y servicio:
2. Supervisión y medida del proceso y producto/servicio:
3. Gestión de los datos:
4. Evaluación de resultados
5. Propuestas de mejora

## Módulo 9. Planificación de destinos turístico

### Unidad didáctica 1. Turismo y animación turística

---

1. El turismo
2. Productos turísticos
3. Animación turística
4. El animador turístico

### Unidad didáctica 2. Patrimonio histórico-artístico y cultural

---

1. Diferenciación de conceptos generales y clasificación
2. Aspectos legales. Niveles de protección. El patrimonio de la humanidad. El papel de la UNESCO. Los bienes de interés cultural o BIC
3. Restauración y conservación. Enfoques y técnicas
4. Museología: diferenciación, clasificación y aspectos técnicos. Geografía descriptiva de los museos. Ámbito regional y local

### Unidad didáctica 3. Información para visitas culturales guiadas

---

1. Comunicación de información según tipos de hipotéticos receptores
2. Conceptos de interpretación. Técnicas de interpretación. La interpretación del patrimonio en los bienes de interés cultural. Principios y objetivos. Interpretación y turismo
3. La interpretación del patrimonio en los bienes de interés cultural. Principios y objetivos. Interpretación y turismo
4. Medios interpretativos: personales y no personales
5. Control de tiempo disponible para la transmisión de la información



## Unidad didáctica 4.

### Creación y operación de viajes combinados

---

1. Concepto de viaje combinado. Tipos. Viajes combinados elaborados bajo demanda y para la oferta
2. Relaciones entre tour-operadores y agencias de viajes minoristas. Condiciones de colaboración y términos de retribución
3. Análisis de las fases de la elaboración, programación, comercialización y operación de los viajes combinados

## Unidad didáctica 5.

### La venta del alojamiento

---

1. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes
2. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento
3. Reservas directas e indirectas
4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación
5. Bonos de alojamiento
6. Principales proveedores de alojamiento

## Unidad didáctica 6.

### La venta de transporte

---

1. El transporte aéreo regular. Principales compañías aéreas. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes aéreos. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte aéreo regular
2. El transporte aéreo chárter. Compañías aéreas chárter y brokers aéreos. Tipos de operaciones chárter. Relaciones. Tarifas
3. El transporte por carretera regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte por carretera
4. El transporte marítimo regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte marítimo regular
5. El transporte marítimo chárter. Compañías marítimas chárter. Relaciones. Tarifas

## Unidad didáctica 7.

### La venta de viajes combinados

---

1. El producto turístico integrado
2. Relaciones entre tour-operadores y agencias de viajes minoristas
3. Procedimientos de reservas
4. Principales tour-operadores nacionales e internacionales

## Unidad didáctica 8.

### Elementos y componentes de los viajes combinados, excursiones o traslados

---

1. El transporte discrecional en autocar. Relaciones. Tarifas. Contrastes. Normativa
2. El alquiler de automóviles con y sin conductor. Tarifas. Seguros. Procedimientos de reservas. Bonos y boletines de presentación. El viaje combinado fly-drive
3. Los cruceros marítimos y fluviales y sus características. Tipos. Tarifas. Prestaciones. Reservas
4. Los servicios de acompañamiento y asistencia turística. El servicio de guía turístico
5. Los seguros de viaje y los contratos de asistencia en viaje. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes

## Unidad didáctica 9.

### Programación y operación de excursiones y traslados

---

1. Tipos de excursiones y visitas. Características y servicios que incluyen. Operaciones regulares y operaciones bajo demanda. Normativa aplicable. Programación y operación de excursiones
2. Los traslados como operación propia de las agencias de viajes receptoras. Tipos de traslados. Programación y operación de traslados

## Unidad didáctica 10.

### Principales destinos turísticos nacionales

---

1. Turismo de sol y playa
2. Turismo de naturaleza y turismo activo
3. Turismo cultural y religioso
4. Turismo profesional
5. Turismo social y de salud

## Unidad didáctica 11.

### Principales destinos turísticos internacionales

---

1. Europa
2. África
3. América del Norte
4. América Central y América del Sur
5. Asia
6. Oceanía

## Unidad didáctica 12.

### Motivación y animación de grupos

---

1. El liderazgo. La personalidad del líder
2. Concepto y tipología de grupos
3. Relaciones intergrupo. Cooperación y competición
4. 215724-2001
5. Reforzadores positivos/negativos. Mantenimiento de la conducta
6. La asertividad

## Módulo 10. Proyecto final

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

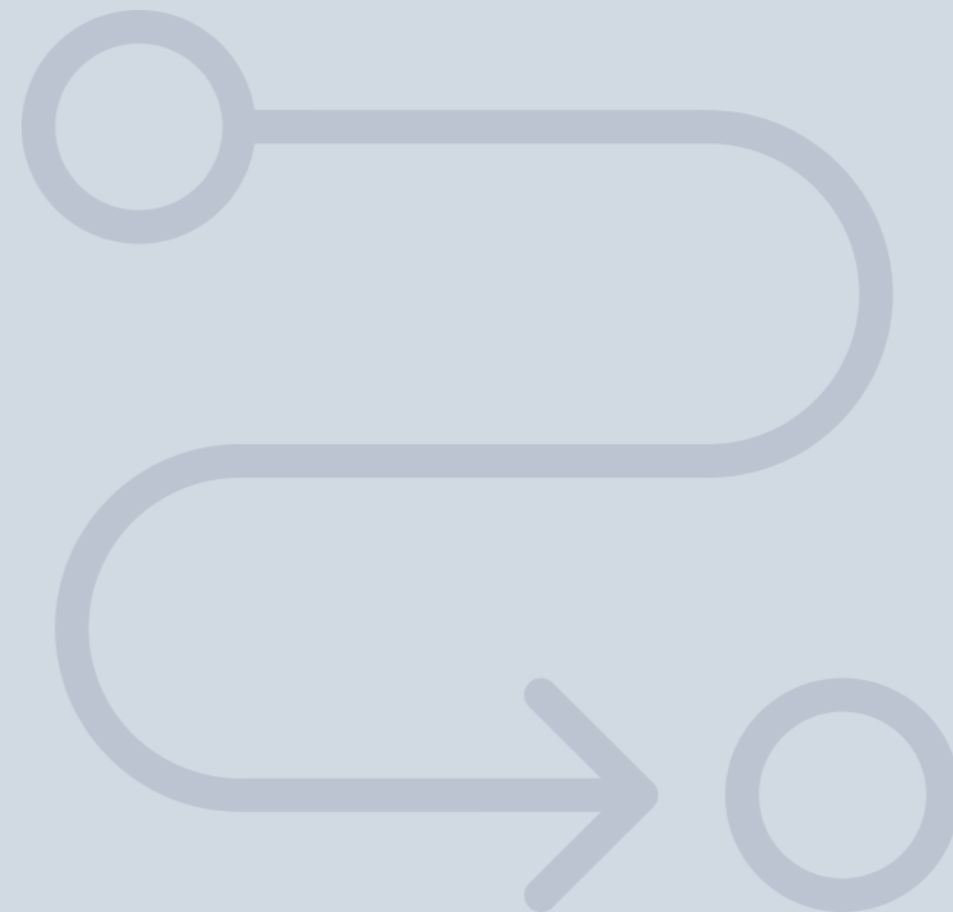
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Masters Profesionales

Master en Turismo y Dirección Comercial + 4 Créditos  
ECTS

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



**958 05 02 05** [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES S.A.  
Calle Abeto, Edificio CEG\* Centro Empresas Granada, Fase II  
18230 Atarfe, Granada

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.  
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.