



Guía Docente				
Datos Identificativos				2015/16
Asignatura (*)	Intermediación turística e transporte I		Código	662G01013
Titulación	Grao en Turismo			
Descritores				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	1º cuatrimestre	Segundo	Obrigatoria	6
Idioma	Castelán			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento				
Coordinación	Rodríguez Pallas, Angel	Correo electrónico	angel.rodriguez.pallas@udc.es	
Profesorado	Rodríguez Pallas, Angel	Correo electrónico	angel.rodriguez.pallas@udc.es	
Web				
Descrición xeral	O obxectivo da materia é describir, detallar e coñecer os elementos principais da xestión de intermediación e distribución dos produtos e servizos turísticos nas axencias de viaxes, físicas e virtuais, tendo en conta o espazo no que se desenvolven na actualidade, as infraestruturas, o marco legal, as novas tecnoloxías e os procedementos operativos.			

Competencias do título	
Código	Competencias do título
A3	Comprender o carácter dinámico e evolutivo do turismo e da nova sociedade do lecer.
A5	Converter un problema empírico nun obxecto de investigación e elaborar conclusións.
A6	Ter unha marcada orientación de servizo ao cliente.
A7	Recoñecer os principais axentes turísticos.
A11	Definir obxectivos, estratexias e políticas comerciais.
A12	Dirixir e xestionar (management) os distintos tipos de entidades turísticas.
A13	Manexar técnicas de comunicación.
A14	Comprender o marco legal que regula as actividades turísticas.
A18	Identificar e xestionar espazos e destinos turísticos.
A22	Coñecementos a adquirir no ámbito dos procedementos operativos das empresas de intermediación.
A24	Utilizar e analizar as tecnoloxías da información e as comunicacións (TIC) nos distintos ámbitos do sector turístico.
A32	Detectar necesidades de planificación técnica de infraestruturas e instalacións turísticas.
A33	Creatividade.
A34	Iniciativa e espírito emprendedor.
A35	Motivación por calidade.
B1	Capacidade de análise e síntese.
B2	Comunicación oral e escrita en lingua nativa.
B3	Resolución de problemas.
B4	Razoamento crítico.
B5	Compromiso ético.
B6	Aprendizaxe autónoma.
B7	Adaptación a novas situacións.
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral coma escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma.
C2	Dominar a expresión e a comprensión de forma oral e escrita dun idioma estranxeiro.
C3	Utilizar as ferramentas básicas das tecnoloxías da información e as comunicacións (TIC) necesarias para o exercicio da súa profesión e para a aprendizaxe ao longo da súa vida.
C4	Desenvolverse para o exercicio dunha cidadanía aberta, culta, crítica, comprometida, democrática e solidaria, capaz de analizar a realidade, diagnosticar problemas, formular e implantar solucións baseadas no coñecemento e orientadas ao ben común.
C5	Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.
C6	Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse.



C7	Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida.
C8	Valorar a importancia que ten a investigación, a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico no avance socioeconómico e cultural da sociedade.

Resultados da aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe		Competencias do título	
Capacidade de análise e síntese. Comunicación oral e escrita na lingua nativa. Solución de problemas. Pensamento Crítico. Aprendizaxe autónoma.		B1 B2 B3 B4 B6	
Compromiso ético.		B5 B7	
Comprender el carácter dinámico y evolutivo del turismo y de la nueva sociedad del ocio.	A3 A6		
Convertir un problema empírico en un objetiv de investigación y elaborar conclusiones. Definir objetivos, estrategias y políticas comerciales. Reconocer los principales agentes turísticos. Conocimientos para adquirir en el ámbito de los procedimientos operativos de las empresas de intermediación. Utilizar y analizar las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los distintos ámbitos del sector turístico.	A5 A7 A11 A12 A13 A14 A18 A22 A24 A32		
Creatividad. Iniciativa y espíritu emprendedor. Motivación por la calidad.	A33 A34 A35		
Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en las lenguas oficiales de la comunidad autónoma. Dominar la expresión y la comprensión de forma oral y escrita de un idioma extranjero. Utilizar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) necesarias para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje a lo largo de su vida. Desenvolverse para o exercicio dunha cidadanía aberta, culta, crítica, comprometida, democrática e solidaria, capaz de analizar a realidade, diagnosticar problemas, formular e implantar solucións baseadas no coñecemento e orientadas ao ben común. Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras. Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben afrontarse. Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida. Valorar a importancia que ten a investigación, a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico no avance socioeconómico e cultural da sociedade.			C1 C2 C3 C4 C5 C6 C7 C8

Contidos	
Temas	Subtemas
Unidade didáctica I: A distribución comercial no sector turístico.	Tema 1. Introducción á distribución turística. Tema 2. A canle de distribución no sector turístico.



Unidade didáctica 2: Estructura da distribución comercial no sector turístico .	Tema 3. As axencias de viaxes na distribución turística. Tema 4. Os tour operadores na distribución turística. Tema 5. Os GDS e los CRS na distribución turística. Tema 6. As centrais de reservas na distribución turística
Unidad didáctica 3: A distribución comercial ante os cambios no sector turístico.	Tema 7. As tecnoloxías e a distribución turística.
Unidade didáctica 4: A intermediación das axencias de viaxes	Tema 8: Intermediación na venda de transporte aéreo Tema 9: Intermediación na venda de transporte marítimo Tema 10: Intermediación na venda de transporte ferroviario Tema 11: Intermediación na venda de transporte de carretera Tema 12: Intermediación na venda de aloxamentos turísticos e restauración. Tema 13: Intermediación na venda de Viaxes Combinadas. Tema 14: Intermediación na venda de outros servizos turísticos.

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias	Horas presenciais	Horas non presenciais / traballo autónomo	Horas totais
Sesión maxistral	A3 A6 A7 A11 A12 A13 A14 A18 A24 A32 A35 B2 B5 C2 C3 C4 C5 C7 C8	21	0	21
Traballos tutelados	A22 A24 A32 A34 B1 B3 B4 B6 B7 C6	23	92	115
Presentación oral	A13 A33 B4 C1	2	4	6
Proba mixta	A5 A12 A22 A24 B3 B4 C1	2	4	6
Atención personalizada		2	0	2

\*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientativo, considerando a heteroxeneidade do alumnado

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	Exposición oral complementada co uso de medios audiovisuais e a introdución de algunhas preguntas dirixidas aos estudantes, coa finalidade de transmitir coñecementos e facilitar a aprendizaxe.
Traballos tutelados	Metodoloxía deseñada para promover a aprendizaxe autónoma dos estudantes, baixo a tutela do profesor e en escenarios variados. Está referida prioritariamente ao aprendizaxe do "cómo facer as cousas?". Constitúe unha opción baseada na asunción polos estudantes da responsabilidade pola súa propia aprendizaxe. Este sistema de ensino baséase en dous elementos básicos: a aprendizaxe independente dos estudantes e o seguimento desa aprendizaxe polo profesor-titor. Realizaranse traballos tutelados relacionados co contido da materia..
Presentación oral	Intervención inherente aos procesos de ensino-aprendizaxe baseada na exposición verbal a través da que o alumnado e profesorado interactúan dun modo ordenado, propoñendo cuestións, facendo aclaracións e expoñendo temas, traballos, conceptos, feitos ou principios de forma dinámica.
Proba mixta	Proba que integra preguntas obxectivas de teoría e problemas prácticos.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición



Traballos tutelados	As clases veranse complementadas coa posibilidade para o alumno de acudir a titorías fóra da aula, onde o profesor procederá a tratar individual e personalizadamente, as posibles dúbidas que puidesen xurdir da materia.  Trátase dunha participación obrigatoria para o alumnado
---------------------	---

Avaliación			
Metodoloxías	Competencias	Descrición	Cualificación
Presentación oral	A13 A33 B4 C1	Presentación oral dos traballos tutelados. Valorarase: O axuste da presentación ás instrucións; A calidade e creatividade dos contidos da presentación; A amplitude e pertinencia das fontes de información utilizadas máis aló das indicadas e a calidade das respostas na quenda de preguntas que seguirá á presentación. Non realizar a presentación oral dun traballo supón a perda da porcentaxe correspondente da nota final.	10
Traballos tutelados	A22 A24 A32 A34 B1 B3 B4 B6 B7 C6	Realización dun ou varios traballos tutelados relacionados cos bloques de contidos da materia. Valorarase: O axuste da presentación ás instrucións; A calidade formal da presentación; A calidade e creatividade dos contidos da presentación; A amplitude e pertinencia das fontes de información utilizadas máis aló das indicadas. Non entregar un traballo supón a perda da porcentaxe correspondente da nota final.	40
Proba mixta	A5 A12 A22 A24 B3 B4 C1	Realización dunha proba mixta que recolla os contidos teóricos e prácticos dos diversos bloques temáticos da materia.	50

Observacións avaliación
<p>A nota final da asignatura calcularase da forma seguinte:</p> <p>Avaliación continua: como aparece descrito no cadro superior: proba obxectiva (50%), contidos do traballo tutelado (40%) e exposición oral do traballo tutelado (10%). A proba obxectiva ten que ter unha nota igual ou superior a 5 puntos para facer media co resto. Ademais, para aprobar a materia,</p> <p>Intermediación I ou II ou Comercialización, todos os alumnos deberán pasar un período de formación práctica de dous meses nunha empresa de intermediación. Estas prácticas poderán desenrolarse ao longo do segundo, terceiro ou cuarto curso de xeito indistinto.</p>

Fontes de información	
<b>Bibliografía básica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Albert Piñole, Isabel (2015). Gestión de viajes, servicios y productos turísticos. Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid.</li><li>- Ameigeiras Martínez, Celia (2014). Comercialización y venta de servicios turísticos. Editorial Síntesis, Madrid.</li><li>- Del Alcázar Martínez, Benjamin (2002). Los canales de distribución en el sector turístico. Editorial ESIC, Madrid.</li><li>- De Borja Solé, Luis y Gomis, Joan Miquel (2009). El nuevo paradigma de la intermediación turística. Editorial Pirámide, Madrid.</li><li>- Iglesias Tovar, Juan Ramon (2007). Comercialización de productos y servicios turísticos. Editorial Síntesis, Madrid.</li><li>- Mitre Aranda, María (2006). La producción e intermediación turística en el sector de las agencias de viajes. Ediciones de la Universidad de Oviedo, Oviedo.</li></ul>



<b>Bibliografía complementaria</b>	<p>- De Pablo Redondo, Rosana (2004). Las nuevas tecnologías aplicadas al turismo. Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid.</p> <p>- Voleger Ruiz, Carlos y Hernandez Armand, Enrique (2000). El mercado turístico: estructura, operaciones y procesos de producción. Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid.</p>
------------------------------------	--

## Recomendacións

**Materias que se recomenda ter cursado previamente**

**Materias que se recomenda cursar simultaneamente**

**Materias que continúan o temario**

**Observacións**

(\*A Guía docente é o documento onde se visualiza a proposta académica da UDC. Este documento é público e non se pode modificar, salvo casos excepcionais baixo a revisión do órgano competente dacordo coa normativa vixente que establece o proceso de elaboración de guías