



Guía Docente

| Datos Identificativos | | | | | 2016/17 |
|-----------------------|---|--------------------|----------------------------|----------|-----------|
| Asignatura (*) | Planificación e xestión de destinos e produtos turísticos de congresos e convencións | | | Código | 615524013 |
| Titulación | Mestrado Universitario en Planificación e Xestión de Destinos e Produtos Turísticos(plan 2016) | | | | |
| Descriptorios | | | | | |
| Ciclo | Período | Curso | Tipo | Créditos | |
| Mestrado Oficial | 2º cuatrimestre | Primeiro | Optativa | 3 | |
| Idioma | Castelán | | | | |
| Modalidade docente | Presencial | | | | |
| Prerrequisitos | | | | | |
| Departamento | Análise Económica e Administración de Empresas | | | | |
| Coordinación | Rodríguez Fernández, María Magdalena | Correo electrónico | magdalena.rodriguez@udc.es | | |
| Profesorado | Rodríguez Fernández, María Magdalena | Correo electrónico | magdalena.rodriguez@udc.es | | |
| Web | | | | | |
| Descrición xeral | <p>Os obxectivos da materia son os seguintes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Definir e contextualizar conceptos básicos relacionados co turismo MICE, así como analizar a situación actual e tendencias futuras no mercado do turismo de negocios e reunións. 2) Coñecer os axentes ou entes implicados máis importantes no desenvolvemento deste tipo de turismo. 3) Estudar as características máis importantes que diferencian os congresos; as convencións; as xornadas, seminarios, simposios; as feiras, salóns, exposicións e; as viaxes de incentivos. 4) Analizar e desenvolver os pasos a seguir para organizar un congreso nos seus diferentes aspectos. 5) Determinar a importancia da mercadotecnia de destinos e produtos no turismo de negocios e reunións coa finalidade de salientar determinados aspectos vinculados á comercialización, comunicación, imaxe e posicionamento. <p>A utilidade desta materia para a Planificación e Xestión do turismo fundaméntase en:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Mellorar a prosperidade a longo prazo da comunidade local. b) Deleitar aos visitantes maximizando a súa satisfacción. c) Aumentar a rentabilidade das empresas locais e os efectos multiplicadores na súa economía. c) Optimizar os impactos do turismo, asegurando un equilibrio sostible entre beneficios económicos e custos socioculturais e ambientais. d) Promover o destino e satisfacer as necesidades de turistas e comunidade local. <p>Entre os beneficios que reporta o turismo de negocios e reunións, cabe destacar os seguintes: Económicos, Culturais (status, formación...), Desestacionalización, Publicidade beneficiosa e gratuita, Crecemento de ingresos debido a que o gasto medio deste tipo de turistas é superior ao vacacional, Diversificación da oferta, Economías de escala e Boa imaxe de destino</p> <p>Esta tipoloxía de turismo contribúe polo tanto, ao posicionamento turístico das cidades, dos organizadores, dos patrocinadores e dos colaboradores e mesmo das temáticas específicas dos congresos.</p> | | | | |

Competencias do título

| Código | Competencias do título |
|--------|---|
| A3 | CE4 - Que os alumnos aprendan as técnicas de dirección de organizacións públicas e de empresas do sector turístico |
| A6 | CE8 - Planificar novos destinos e produtos turísticos |
| A8 | CE11 - Saber definir proxectos de investigación innovadores que repercutan positivamente no sector |
| A10 | CE10 - Manexar as TIC para a comunicación, promoción e a comercialización |
| A12 | CE7 - Capacidade para interpretar os cambios sociais e como afectan as innovacións nos produtos e ao comportamento do consumidor |
| B2 | CB7 - Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornas novas ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo |



| | |
|----|--|
| B7 | CG2 - 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 |
| B9 | CG4 - Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras |
| C3 | CT3 - Trabajar de forma autónoma con iniciativa |
| C4 | CT4 - Traballar de forma colaborativa |
| C6 | CT6 - Capacidade para interpretar, seleccionar e valorar conceptos adquiridos noutras disciplinas do ámbito turístico |
| C9 | CT9 - Capacidade para resolver problemas con iniciativa, toma de decisións, creatividade, razonamiento crítico e de comunicar e transmitir coñecementos habilidades e destrezas |

| Resultados da aprendizaxe | | | |
|---------------------------|--|------------------------|-----|
| Resultados de aprendizaxe | | Competencias do título | |
| | | AM3 | BM2 |
| | | AP3 | |
| | | AP6 | BM7 |
| | | AM1 | CM6 |
| | | AM3 | CM9 |
| | | AI1 | BM2 |
| | | AM1 | BM9 |
| | | | CM3 |
| | | | CM4 |
| | | | CM6 |
| | | AM1 | |
| | | AM3 | CM6 |
| | | AM1 | BM7 |

| Contidos | |
|---|--|
| Temas | Subtemas |
| TEMA 1: INTRODUCCIÓN AO TURISMO DE NEGOCIOS E REUNIÓNS | 1.1. DEFINIÇÃO E CONTEXTUALIZACIÓN DO TURISMO DE NEGOCIOS E REUNIÓNS 1.2. SITUACIÓN ACTUAL E TENDENCIAS DO MERCADO DE NEGOCIOS E REUNIÓNS 1.3. O TURISMO DE NEGOCIOS E REUNIÓNS EN ESPAÑA, GALICIA E CORUÑA: ANÁLISE DA OFERTA E DEMANDA |
| TEMA 2: ESTRUTURAS ORGANIZATIVAS PARA O DESENVOLVEMENTO DO TURISMO DE NEGOCIOS E REUNIÓNS | 2.1. OS CONVENTION BUREAU 2.2. EMPRESAS OPC: ESTRUTURA E FUNCIÓNS 2.3. AXENCIAS DE EVENTOS 2.4. AXENCIAS DE COMUNICACIÓN 2.5. PROVEDORES DE SERVIZOS: ANIMACIÓN, CATERING, AXENCIAS DE VIAJES,? 2.6. PAZOS DE CONGRESOS E EXPOSICIÓNS 2.7. RECINTOS FEIRAIS 2.8. ASOCIACIÓNS E OUTROS AXENTES IMPLICADOS: MEDIOS DE COMUNICACIÓN, ADMINISTRACIÓN, TRANSPORTES.. |
| TEMA 3: O CONGRESO, A CONVENCION E OUTRAS TÉCNICAS DE NEGOCIO E REUNION ASOCIADAS AO MUNDO DA EMPRESA TURÍSTICA | 3.1. OBXECTIVOS E FUNCIÓNS. 3.2. CARACTERÍSTICAS: CONTIDOS E PROGRAMA; TEMPORALIDADE; DESTINATARIOS; DIFUSIÓN; INTENSIDADE; REQUISITOS INTERNOS; CORPORATIVIDADE; ACCIÓNS PARALELAS |
| TEMA 4: A ORGANIZACIÓN DUN CONGRESO | 4.1. FASES E DESENVOLVEMENTO 4.2. PREPARACIÓN E ORGANIZACIÓN 4.3. COMERCIALIZACIÓN E DIFUSIÓN 4.4. EXECUCIÓN E CONTROL |



| | |
|--|---|
| TEMA 5: A APLICACIÓN DO MARKETING DE DESTINOS E PRODUTOS AO TURISMO DE NEGOCIOS E REUNIÓNS | <p>5.1. QUE DEBE FACER UN DESTINO PARA TER ÉXITO NESTE TIPO DE TURISMO</p> <p>5.2. PROMOCIÓN E COMERCIALIZACIÓN DO TURISMO DE NEGOCIOS E REUNIÓNS</p> <p>5.3. A IMPORTANCIA DA IMAXE E O POSICIONAMENTO PARA O TURISMO DE NEGOCIOS E REUNIÓNS</p> |
|--|---|

| Planificación | | | | |
|------------------------|--------------------------|-------------------|---|--------------|
| Metodoloxías / probas | Competencias | Horas presenciais | Horas non presenciais / traballo autónomo | Horas totais |
| Lecturas | B2 C3 | 4 | 8 | 12 |
| Traballos tutelados | A6 A10 A8 B9 C4 C6 C9 | 15 | 20 | 35 |
| Saídas de campo | A3 | 3 | 0 | 3 |
| Presentación oral | B2 | 1 | 0 | 1 |
| Sesión maxistral | A12 B7 | 21 | 0 | 21 |
| Atención personalizada | | 3 | 0 | 3 |

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

| Metodoloxías | |
|---------------------|--|
| Metodoloxías | Descrición |
| Lecturas | <p>Facilitaranse como máximo aos alumnos dous textos ou lecturas de carácter obrigatorio como complemento ás sesións maxistras. O obxectivo destas é xerar discusión, fomentar a participación activa do alumno e resolver as cuestións que se formulen. O idioma das devanditas lecturas poderá ser o inglés ou o castelán.</p> <p>As lecturas deberán ser desenvolvidas tanto polos alumnos da modalidade presencial coma polos da non presencial. Estas consideraranse na avaliación final da materia, polo que é importante que todos os alumnos as entreguen.</p> |
| Traballos tutelados | <p>Para o caso de modalidade presencial:</p> <p>Elaboración dun traballo en grupo relacionado coa materia en cuestión, onde o alumno deberá ser capaz de organizar un congreso de turismo nun destino, cuxa temática e lugar quedarán a elección deste. Para iso deberán crearse entre dous e tres grupos de traballo.</p> <p>Durante a impartición das sesións maxistras levarase a cabo a tutorización correspondente ao traballo desenvolvido, así como o seguimento do labor levado a cabo polos diferentes grupos.</p> <p>Os traballos deberán expoñerse en público nas datas establecidas.</p> <p>Para o caso de modalidade non presencial:</p> <p>A elaboración do traballo será individual, salvo que alguén desexe formar grupos virtuais con outros alumnos da súa mesma modalidade, o cal deberá comunicalo coa suficiente antelación á profesora.</p> <p>Para os alumnos desta modalidade o traballo terá o mesmo contido que no caso da modalidade presencial.</p> <p>Os alumnos non presenciais tamén serán tutorizados de forma continua e farase un seguimento do seu traballo de forma individual ou colectiva, segundo sexa o caso.</p> <p>Poderán expoñer o seu traballo utilizando para iso os medios audiovisuais que sexan posibles e esteñan ao alcance de todos.</p> |
| Saídas de campo | Saídas externas para coñecer in situ o funcionamento de empresas relacionadas coa organización de eventos. |
| Presentación oral | Os diferentes membros do grupo, ou os alumnos de forma individualizada deberán expoñer o traballo tutelado como xa se ten especificado na metodoloxía anterior. Aspecto que será valorado na nota final. |
| Sesión maxistral | Explicación dos contidos que conforman o marco teórico da materia mediante a exposición oral, guiada co uso de presentacións, a través de medios audiovisuais (power point) e coa introdución de cuestións dirixidas ao alumnado coa finalidade de favorecer a súa aprendizaxe |



Atención personalizada

| Metodoloxías | Descrición |
|---------------------------------|--|
| Lecturas Traballos tutelados | <p>Os diferentes membros do grupo, ou os alumnos de forma individualizada poderán consultar as dúbidas correspondentes ao desenvolvemento das lecturas e do traballo tutelado.</p> <p>Os horarios de clase son os seguintes: Semana do 13 ao 16 de Febreiro De 16:00 a 18:15 horas Semana do 20 ao 23 de Febreiro De 18:15 a 20:30 horas Semana do 27 ao 28 de Febreiro De 16:00 a 18:15 horas</p> <p>As Titorías realizaranse por teléfono, por mail ou de forma presencial, nas seguintes semanas: Un día durante a primeira semana de clase Un día durante a segunda semana de clase Un día durante a terceira semana de clase Un día durante a cuarta semana de marzo Un día durante a quinta semana de marzo.</p> <p>Lugar Titorías: Facultade de Economía e Empresa, Despacho: 219A Teléfono: 981.167.000, Extensión: 2592 Correo electrónico: magdalena.rodriguez@udc.es</p> |

Avaliación

| Metodoloxías | Competencias | Descrición | Cualificación |
|--------------|--------------|--|---------------|
| Lecturas | B2 C3 | <p>Neste caso propóñense como máximo dous artigos ou lecturas obrigatorias, cuxos alumnos de ambas as dúas modalidades (presencial e non presencial) deberán ler, comentar, opinar e responder a unha serie de cuestións que se formulen nestas.</p> <p>As devanditas lecturas deberán ser desenvolvidas por todos os alumnos de xeito individual, as cales supoñerán un 10% na cualificación final da materia, sempre que se cumpran unha serie de requisitos, entre os cales se encontran, calidade de redacción, opinión contrastada, utilización de fontes bibliográficas, etc.</p> <p>O prazo de entrega das devanditas lecturas farase a segunda semana do mes de marzo.</p> | 10 |



| | | | |
|---------------------|--------------------------|--|----|
| Traballos tutelados | A6 A10 A8 B9 C4 C6 C9 | <p>Avaliación continua do traballo realizado ao longo da materia. O desenvolvemento do traballo ben sexa en grupo (modalidade presencial) ou individualizado (modalidade non presencial) representará o 70% da nota final.</p> <p>Na devandita valoración teranse en conta os seguintes aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none">1) Orixinalidade2) Aplicación de fundamentos3) Calidade da redacción4) Utilización de fontes bibliográficas <p>Para superar a materia, é necesario alcanzar unha puntuación mínima do 50% no traballo tutelado.</p> <p>A entrega do traballo tutelado farase durante a quinta semana do mes de abril.</p> | 70 |
| Presentación oral | B2 | <p>O grupo (modalidade presencial) ou alumno de forma individual (modalidade non presencial) deberá expoñer o seu traballo, empregando para iso os medios audiovisuais que poidan e esteñan ao seu alcance.</p> <p>É necesario entregar a presentación do traballo en power point ou en calquera outro formato similar.</p> <p>A presentación suporá o 20% da nota final da materia onde de forma individualizada valorarase en cada alumno esa porcentaxe tendo en conta os seguintes aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none">1) Calidade da presentación2) Precisión e claridade da exposición e das respostas. <p>No caso de modalidade presencial todos os integrantes do grupo deberán expoñer unha parte do traballo dado que a nota da presentación oral será otorgada de forma individualizada a cada alumno.</p> <p>No caso de que un alumno de modalidade non presencial non puidese expoñer o seu traballo, valorarase a presentación en power point, tendo en conta a calidade da presentación e a precisión e claridade nas respostas ás preguntas que a profesora lle formule posteriormente.</p> | 20 |

Observacións avaliación

Nota: Os alumnos de modalidade non presencial poderán formar grupos de traballo con alumnos da súa mesma modalidade, sempre e cando llo notifiquen previamente ao profesor e este o considere oportuno.

A revisión das cualificacións da primeira oportunidade realizaranse durante a segunda semana de abril.

O sistema de avaliación aplicado na primeira oportunidade manterase para a segunda oportunidade de Xullo. De modo que o alumno deberá entregar as lecturas correspondentes e o traballo. A entrega de traballos e lecturas na segunda oportunidade realizaranse na terceira semana do mes de xullo e a revisión das cualificacións farase na cuarta semana do mes de xullo.

Fontes de información



| | |
|------------------------------------|---|
| Bibliografía básica | <ul style="list-style-type: none">- BUENDÍA, J.M (2009). Organización de Reuniones, Convenciones, Congresos y Seminarios.. México, Trillas- GARCÍA, J.M.; SUCH M.J (2010). Influencia de los mega-eventos en la oferta alojativa de un destino: los juegos olímpicos. Análisis Turístico 10 2º semestre, pp. 45-55. Análisis Turístico- KIRANT, O; IÇÖZ, O (2010). A Model Proposal on the Use of Creative Tourism Experiences in Congress Tourism and the Congress Marketing Mix. PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural, Vol. 8(3) Special Issue págs. 105-113.. PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural- LÓPEZ, D. et al (2008). Turismo de negocios y reuniones. Congresos, convenciones e incentivos,. Valencia, Tirant lo Blanch- RODRÍGUEZ, M.M (2016). Material básico para el seguimiento de las sesiones magistrales. .- MIRANDA, D. (2008). Análise do desenvolvemento e o potencial do turismo MICE. Estudo do caso de Galicia e Santiago de Compostela. Dirección Xeral de Turismo, Xunta de Galicia-LABORDA, J.L (2000). Congresos, convenciones e incentivos. Madrid, Síntesis-MAURE AGÜERO, G. (2007). Definiciones y tendencias del turismo de eventos. Contribuciones a la Economía-BUENDÍA, J.M. (2009). Organización de Reuniones, Convenciones, Congresos y Seminarios. México, Trillas-RICHERO, A. (2008). Planeación y ejecución de eventos presenciales y en línea. México, Trillas-LÓPEZ, D. et al (2008). Turismo de negocios y reuniones. Congresos, convenciones e incentivos,. Valencia, Tirantlo Blanch |
| Bibliografía complementaria | |

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