

TURISCOOL ESCUELA DE NEGOCIOS

---



**HospitalitySCool**

#TheHospitalityMBA

---

# SOBRE TURISCOOL

La formación de negocios y tu vida  
diaria, por fin juntos.

Un nuevo enfoque para el sector  
turístico, centrado en ayudar a los  
profesionales a mantenerse  
actualizados en un mundo en cambio  
constante.

Innovación en la metodología e  
innovación en los contenidos.

# UN NUEVO ENFOQUE



**15 min./día**

*Métodología video micro-learning para no tener que adaptar tu vida a tu aprendizaje, sino al revés.*



**Online+**

*En cualquier momento y en cualquier lugar. Eventos presenciales con toda la comunidad TuriSCool para un Networking efectivo.*



**Precios accesibles**

*Cualquier profesional que desee mejorar debe tener acceso a una formación de negocios de alto nivel.*



# HospitalitySCool

#TheHospitalityMBA

**599€**

**QUE PUEDES PAGAR A PLAZOS**

**10 Meses**

**+ DE 200 CLASES**

**Garantía 100%**

**15 DÍAS**

**DEVOLUCIÓN SIN PREGUNTAS.**

# PARA QUIEN



Accede a una visión integral del sector.



Entiende el negocio mejor que nadie.



Maneja las herramientas más actuales.



Aprende de los mejores ejemplos de la industria.



Conviértete en un profesional más valorado.



Aprende a liderar a tu equipo hacia al éxito.

# APRENDE ~~DE~~ LOS MEJORES con



RoomMate  
HOTELS

**Pablo Gago**  
Global Chief Strategy &  
Innovation Officer



Booking.com

**José Antonio Melo**  
Regional Manager LPS  
Spain & Portugal



PALLADIUM  
HOTEL GROUP

**Diego Fernández**  
Dtor. de Revenue y  
Distribución



OYO

**Alberto Vilanova**  
Head of Hotels Spain



HGB  
HOTEL GRAN BILBAO  
★★★★

**Jorge Álvarez**  
Director General



Alannia  
RESORTS

**Carlos Pérez**  
Director de Marketing



MELIÁ HOTELS  
INTERNATIONAL

**Raquel Guerrero**  
Senior Revenue  
Manager



Barceló  
HOTEL GROUP

**Marcos Otero**  
Director General



**Marc Rahola**  
CEO



**Álvaro Muñoz**  
Dtor. Desarrollo de Negocio



**Guillermo Martínez**  
CEO



**Jonathan Mendez**  
Propietario

¡Y muchos más #ProtagonistasHospitalitySCool!

HOSPITALITYSCOOL #TheHospitalityMBA

# APRENDE ~~DE~~ LOS MEJORES con



PALLADIUM  
HOTEL GROUP

**Iñaky Bau**  
Director de Marketing



ARTIEM  
RECEPTIONS MAKE THE DIFFERENCE

**Víctor Mayans**  
Director de Marketing



MELIÀ HOTELS  
INTERNATIONAL

**Santiago García  
Solimei**  
Director Global de  
Social Media



CONCEPT  
HOTEL GROUP  
*A story to tell*

**Diego Calvo**  
CEO



Barceló  
HOTEL GROUP

**Sergio Martos**  
Director General  
Barceló Isla Canela



Hotel Gaviña  
www.hotelgaviña.com

**Geaxi Uribarri**  
Propietaria



HACIENDA NA XAMENA  
IBIZA

**Alvar Lipszyc**  
Propietario



KAMPOR  
KAMPOR  
KAMPOR

**Salvador Lora**  
CEO



Hotel del  
Juguete  
\*\*\*\*\*

**Dolores Pérez**  
Fundadora y CEO



room007

**Ignacio Requena**  
CEO



PARATY  
- T E C H -

**Juan Castañón**  
Socio y Director de  
Proyectos



MILUNA  
OPEN NATURE ROOMS

**Alejandro Bosch**  
Fundador

¡Y muchos más #ProtagonistasHospitalitySCool!

HOSPITALITYSCOOL #TheHospitalityMBA

# **PLAN DE ESTUDIOS**

**Fundamentos del Negocio**

**Modelos de Negocio**

**Explotación**

**Marketing y Ventas**

**Finanzas y Contabilidad**

**Gestión de Talento**



# FUNDAMENTOS DEL NEGOCIO

## MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN

Vamos a conocer en profundidad el Business Model Canvas para que seas capaz de describir, analizar y evolucionar el modelo de negocio de cualquier alojamiento al que te enfrentes dentro del sector. Este modelo será la base sobre la que analizaremos los distintos tipos de alojamientos y los casos prácticos presentes en el máster.

## MÓDULO 2: EL MERCADO

Tu vida va a cambiar en el momento en que prestes atención a la perfecta segmentación de tus clientes. Te apoyarás en conceptos como el Customer Persona para saber y, sobre todo, para entender cuales son sus necesidades, por qué compran o no ciertos productos y servicios. Cuando sepas hacer esto serás capaz de adaptar muy bien tu propuesta de valor y verás como esa adaptación afecta positivamente a tus ventas .

## MÓDULO 3: LA PROPUESTA

Ser capaz de definir y comunicar una propuesta de valor adaptada a las distintas tipologías de cliente hará que te adelantes a tu competencia. La diferenciación es clave en un sector como éste, por lo que conocer las herramientas y metodologías para crear propuestas de valor innovadoras te colocará en una posición de ventaja sobre los demás.

## MÓDULO 4: EL VALOR

El sector de la hospitalidad es un sector muy maduro, donde en ocasiones nos encontramos peleando por un mismo cliente con productos muy parecidos a los de nuestra competencia. La teoría del Océano Azul nos ayudará a analizar el mercado en busca de propuestas de valor diferenciales, sin apenas competencia.

# MODELOS DE NEGOCIO

## MÓDULO 1: ALOJAMIENTO

La evolución en los últimos 10 años nos ha dejado un sector que cambia continuamente con la aparición de nuevos modelos de negocio. Analizaremos los actuales y los que pueden llegar para alcanzar una visión integral que te permita estar a otro nivel a la hora de analizar y aprender de cualquier tipología de alojamiento turístico.

## MÓDULO 2: ALIMENTOS Y BEBIDAS

La crisis de 2008 provocó un desencuentro entre las distintas líneas de negocio dentro del sector y muchos optaron por abandonar lo que consideraban líneas de baja rentabilidad. De nuevo, una visión cliente-céntrica ha permitido una actualización del papel de los servicios de alimentos y bebidas dentro de los establecimientos, con un reciente protagonismo de la tecnología como ayuda indispensable.

## MÓDULO 3: OTROS SERVICIOS

Cómo desplazarse, dónde dormir, qué y donde comer. ¿Nos falta algo para ofrecer una experiencia de viaje completa? Conocer las preferencias y necesidades respecto a qué hacer en el destino, ofreciendo al cliente alternativas adaptadas a su perfil, puede colocarnos en un lugar preferente en su mindset, con la dificultad y las ventajas que eso supone.

# EXPLOTACIÓN

## MÓDULO 1: ENTORNO

Para ser un experto en alojamientos turísticos debes ser capaz de hacer análisis de los entornos macro y micro en los que desarrollas tu actividad. Durante el programa mejorará notablemente tu capacidad para tomar decisiones, ya que aplicaremos nuestra metodología al uso de teorías y herramientas de gestión empresarial de reconocido prestigio a nivel mundial.

## MÓDULO 2: ESTRATEGIA

Vas a conocer a una de las referencias mundiales indispensables de la consultoría estratégica empresarial, para aplicar nuestro método y analizar de manera amena y práctica las diferentes estrategias que podemos aplicar a la hora de competir. Esto te situará a otro nivel a la hora de tomar mejores decisiones en tu día a día.

## MÓDULO 3: CRECIMIENTO

Tienes una gran oportunidad de diferenciación como directivo de alojamiento si amplías tu conocimiento y tu capacidad para detectar y analizar las posibilidades de crecimiento de la empresa donde desarrollas tu labor, independientemente de tu posición.

## NUEVOS CONCEPTOS

**El CEO perfecto  
es un experto  
en Marketing  
que sabe leer un  
balance.**

JACK TROUT

# MARKETING Y VENTAS

## MÓDULO 1: FUNDAMENTOS DEL MARKETING

Los profesionales que quieran liderar un negocio de alojamiento tienen que ser expertos en Marketing. De eso no hay duda. Vas a aprender los fundamentos del Marketing para ser capaz de llevar una marca hacia el éxito y dominar las bases para construir una estrategia integral.

## MÓDULO 2: EL CLIENTE EN EL CENTRO

La Experiencia de Cliente es, sin duda alguna, la mayor oportunidad de diferenciación que tienen hoy en día las empresas del sector turístico y las de alojamiento en particular. Un concepto de moda desde hace algunos años, pero cuyas acciones han abandonado el 95% de los establecimientos que emprendieron alguna acción al respecto. Aprenderás de una manera práctica cómo destacar ya desde la aplicación de los principios básicos.

## MÓDULO 3: MARKETING DIGITAL

Como líder de un alojamiento tienes que conocer todas las herramientas y estrategias clave para potenciar tu marca y, por tanto, las ventas directas. Analizaremos los principales canales de distribución y sus modelos de negocio, las redes sociales, la publicidad programática. Aprenderás a elegir canales, a invertir en ellos y a optimizar procesos para multiplicar el ROI. Con estos conocimientos serás capaz de aportar mucho valor a la estrategia de tu empresa.

## MÓDULO 4: COMUNICACIÓN

¿Te has parado a pensar qué tienen en común todas las marcas que se sitúan en la mente y, sobre todo, en el corazón de sus clientes? Vamos a analizar los patrones y estrategias que siguen estas marcas, así como las posibilidades que tenemos para utilizar estas estrategias en nuestro beneficio. Vas a adquirir las habilidades para crear y transmitir mensajes, ideas y discursos que lleguen al corazón de tu huésped. En la era en la que los clientes no compran sólo un cama, compran una historia.

## MÓDULO 5: REVENUE MANAGEMENT

Domina las bases de la disciplina estrella de los últimos años en la gestión empresarial turística y de alojamientos. Conoce cómo aprovecharla en tu beneficio y cómo las herramientas de business intelligence están cambiando para siempre el mundo de la gestión de ingresos.

## MÓDULO EXTRA: HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

PMS, CRM, RMS, BI y demás opciones. Dicen que las máquinas pueden sustituir a los humanos en muchas tareas y estas herramientas sin duda lo hacen ya en muchas empresas. Pondremos ejemplos de sus posibilidades de aplicación práctica y también de dónde será imprescindible la presencia humana en un sector cuya base es la felicidad de las personas.

# FINANZAS Y CONTABILIDAD

## MÓDULO 1: LA VISIÓN DIRECTIVA

Cualquier directivo de hoy en día debe conocer contabilidad y finanzas como base del lenguaje que necesitas manejar para entender la administración y gestión de empresas.

## MÓDULO 2: ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Un análisis básico de los estados financieros de tu alojamiento te llevará a entender cómo funciona, desde la perspectiva económico-financiera que manejan los gestores, financieros, analistas e inversores que podrían acompañarte en tu carrera profesional.

## MÓDULO 3: VALORACIÓN DE EMPRESAS

¿Sabes cuánto vale tu negocio? No hay que pensar en la venta para que sea importante para un experto en el negocio saber valorar una empresa o inversión. Haremos una aproximación desde el punto de vista directivo a distintos métodos para hacer valoraciones correctas.

# GESTIÓN DE TALENTO

## MÓDULO 1: DESARROLLO DIRECTIVO

Tu propio desarrollo profesional está directamente relacionado con tu capacidad para liderar un proyecto y hacer que los demás sigan el camino de tus decisiones hacia el mejor resultado. Aprenderás la mejor manera de cuidar de tí mismo como persona y como profesional, para poder después cuidar de las personas que trabajan contigo.

## MÓDULO 2: GESTIÓN DE EQUIPOS

Conocer las necesidades y motivaciones de los integrantes un equipo de trabajo y compartir estrategias y objetivos cambia por completo su implicación y su rendimiento. Entender las técnicas y metodologías más exitosas en la gestión de hoy en día te hará destacar entre los profesionales de tu entorno.





## **PROGRAMA DE MEJORA CONTINUA**

En TuriSCool apostamos por la mejora continua, por lo que los programas de estudio de todos nuestros másters y especializaciones se encuentra en continua revisión y pueden sufrir modificaciones sin previo aviso, siempre con la intención de poner a disposición de nuestros alumnos las teorías, estrategias, metodologías, herramientas y casos prácticos más actualizados.



**¿DUDAS?**

**CONTACTA CON NOSOTROS**

**EMAIL**

[hola@turiscool.com](mailto:hola@turiscool.com)

**TELÉFONO**

+34 606 851 266

HOSPITALITYSCOOL #TheHospitalityMBA