ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Comercialización Turística B2B: Turoperadores, Agencias Receptivas y Workshops Profesionales

2 ECTS | 50 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con este programa diseñado para profesionales que buscan dominar las relaciones comerciales entre empresas del sector turístico. En ICUFOR entendemos que el éxito en la industria turística actual depende de comprender profundamente cómo funcionan los canales de distribución profesionales y cómo establecer alianzas estratégicas que generen valor para todas las partes implicadas en la cadena.

A lo largo de esta formación, profundizarás en el funcionamiento de turoperadores y sus modelos de negocio, aprendiendo técnicas de negociación, contratación y gestión de producto mayorista. También explorarás el rol fundamental de las agencias receptivas y DMC, dominando desde el diseño de propuestas competitivas hasta la coordinación operativa de servicios en destino.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos de la comercialización turística B2B, identificando los actores principales, los modelos de relación contractual y las tendencias que configuran el canal de distribución profesional.

Dominar los procesos de contratación y negociación con proveedores turísticos, aplicando técnicas de yield management, pricing dinámico y gestión del riesgo contractual en el entorno B2B.

Diseñar propuestas de producto receptivo competitivas, incorporando estrategias de diferenciación, estructuras tarifarias adecuadas y creación de experiencias de alto valor añadido dirigidas al mercado B2B.

Analizar los modelos de negocio de los turoperadores, diferenciando sus tipologías, fuentes de ingresos y estrategias de diseño, empaquetamiento y programación de producto turístico mayorista.

Conocer la operativa de las agencias receptivas y las Destination Management Companies, describiendo su función dentro de la cadena de valor, su gestión integral de servicios en destino y sus estrategias de captación de clientes profesionales.

Planificar y ejecutar workshops profesionales y participaciones en ferias turísticas internacionales, desarrollando técnicas de presentación, argumentación comercial y seguimiento sistemático de los contactos generados.

Objetivos del curso

Aplicar estrategias de marketing digital B2B y técnicas de venta relacional, utilizando plataformas profesionales, herramientas de CRM y metodologías de social selling en el entorno turístico.

Elaborar un plan de comercialización B2B integrado, articulando coherentemente canales offline y online, calendarios de acciones comerciales y mecanismos de medición, control y optimización de resultados.

Temario

01 Fundamentos de la comercialización turística B2B y estructura del canal de distribución profesional

1.1. Conceptualización de la comercialización turística en el entorno business-to-business
1.2. La cadena de distribución turística y sus principales actores profesionales
1.3. Modelos de relación comercial y tipologías contractuales en el canal B2B turístico
1.4. Tendencias globales y transformación del ecosistema de distribución turística B2B

Temario

02 Turoperadores: modelos de negocio, estrategias de contratación y gestión de producto turístico

2.1. Tipología y clasificación de turoperadores en el mercado turístico internacional
2.2. El modelo de negocio del turoperador: fuentes de ingresos, márgenes operativos y economías de escala
2.3. Diseño, empaquetamiento y programación de producto turístico para el canal mayorista
2.4. Estrategias y procesos de contratación con proveedores de servicios turísticos
2.5. Relación comercial entre turoperadores y agencias de viajes minoristas
2.6. Análisis de mercados emisores y estrategias de captación de turoperadores internacionales
2.7. Evaluación del rendimiento comercial y seguimiento de la relación con turoperadores

Temario

03 Agencias receptivas y DMC: operativa en destino, posicionamiento competitivo y captación de clientes profesionales

3.1. Definición, tipología y función de las agencias receptivas dentro de la cadena de valor turística
3.2. Diseño de producto receptivo y creación de propuestas de valor para el mercado B2B
3.3. Gestión operativa y coordinación integral de servicios turísticos en destino
3.4. Estrategias de captación y fidelización de turoperadores y clientes corporativos
3.5. Herramientas tecnológicas para la gestión integral de la agencia receptiva
3.6. Marco legal y responsabilidad profesional derivada de la intermediación receptiva en destino

Temario

04 Workshops profesionales, ferias turísticas internacionales y estrategias avanzadas de comercialización B2B

4.1. Conceptualización y tipología de los workshops profesionales en el sector turístico
4.2. Planificación, organización y ejecución de workshops como herramienta de venta B2B
4.3. Participación estratégica en ferias turísticas internacionales de carácter profesional
4.4. Fam trips y viajes de familiarización como herramienta clave de comercialización turística
4.5. Networking profesional y técnicas de venta relacional en entornos B2B turísticos
4.6. Estrategias de marketing digital B2B aplicadas a la comercialización turística profesional
4.7. Medición de resultados y optimización de la estrategia global de comercialización B2B
4.8. Diseño del plan de comercialización B2B integrado para empresas y destinos turísticos

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 2 créditos ECTS y 50 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

