ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Distribución y Comercialización Turística: Canales Online, Turoperación y Venta Directa

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 Curso de Formación Permanente en Distribución y Comercialización Turística de ICUFOR y domina las claves del ecosistema comercial turístico actual. En un sector donde la digitalización ha transformado radicalmente la forma de conectar oferta y demanda, contar con conocimientos sólidos sobre los diferentes canales de distribución se ha convertido en un requisito imprescindible para cualquier profesional del turismo.

A lo largo del programa profundizarás en la arquitectura tecnológica que sustenta la distribución digital, desde los sistemas GDS hasta los channel managers y las APIs de conectividad. Estudiarás el funcionamiento de las OTAs, metabuscadores y plataformas de reputación online, así como las estrategias de revenue management y paridad tarifaria.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos del sistema de distribución turística, identificando sus agentes, modelos de comercialización y estructuras de costes.

Dominar la arquitectura tecnológica de la distribución turística digital, diferenciando las funciones y la interrelación entre GDS, channel managers, PMS, APIs y plataformas OTA.

Conocer las funciones y tipologías de la turoperación, distinguiendo sus modelos de contratación, procesos de empaquetamiento y mecanismos de gestión de riesgos y responsabilidad legal.

Desarrollar programas de fidelización y estrategias CRM, incorporando la personalización de la experiencia del cliente turístico en la gestión comercial.

Analizar el marco normativo y las tendencias globales del sector, relacionando la digitalización, la inteligencia artificial y la sostenibilidad con la transformación de los canales de distribución.

Aplicar estrategias de revenue management, reputación online y analítica digital, utilizando herramientas de optimización tarifaria y métricas de rendimiento por canal.

Diseñar estrategias de venta directa eficaces, integrando motores de reservas, técnicas de marketing digital y metodologías de optimización de la conversión.

Elaborar una estrategia de distribución multicanal y omnicanal coherente, definiendo el mix de canales óptimo, indicadores de rendimiento y cuadros de mando para la toma de decisiones en comercialización turística.

Temario

01 Fundamentos y estructura del sistema de distribución turística

1.1. Concepto y evolución histórica de la distribución en el sector turístico
1.2. Componentes y agentes del sistema de distribución turística
1.3. Modelos de comercialización y estructuras de costes en la distribución turística
1.4. Marco normativo y regulación aplicable a la distribución y comercialización turística
1.5. Tendencias globales y factores de cambio en la distribución turística contemporánea

Temario

02 Canales online de distribución turística: plataformas, tecnología y estrategias digitales

2.1. Arquitectura tecnológica de la distribución turística digital
2.2. Agencias de viajes online (OTAs): modelos de negocio, estrategias y gestión de la relación comercial
2.3. Metabuscadores y comparadores de precios en el sector turístico
2.4. Distribución turística a través de redes sociales y plataformas de contenido generado por el usuario
2.5. Gestión de la reputación online y su influencia en la comercialización de productos turísticos
2.6. Revenue management aplicado a la distribución digital: paridad de precios y optimización tarifaria
2.7. Economía de plataformas y nuevos modelos de intermediación digital en turismo
2.8. Analítica digital y métricas clave para la evaluación del rendimiento de los canales online

Temario

03 Turoperación e intermediación mayorista en la cadena de valor turística

3.1. Concepto, funciones y tipologías de los turoperadores en el sistema turístico
3.2. Diseño, empaquetamiento y comercialización de productos turísticos por parte de los turoperadores
3.3. Relaciones comerciales entre proveedores de servicios turísticos y turoperadores
3.4. El papel de las agencias de viajes minoristas como canal de distribución intermediado
3.5. Grandes grupos turísticos integrados y estrategias de integración vertical y horizontal en el mercado
3.6. Gestión de riesgos, garantías financieras y responsabilidad legal en la actividad turoperadora

Temario

04 Venta directa y estrategias integradas de comercialización turística

4.1. Fundamentos y ventajas competitivas de la venta directa en el sector turístico
4.2. Diseño y optimización del canal de venta directa online
4.3. Marketing digital aplicado a la captación de reservas a través de la venta directa
4.4. Programas de fidelización y gestión de la relación con el cliente (CRM) en el sector turístico
4.5. Estrategia de distribución multicanal y omnicanal en empresas turísticas
4.6. Comercialización turística en el punto de venta físico y a través del canal telefónico
4.7. Indicadores de rendimiento y cuadros de mando para la gestión comercial turística integrada

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.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

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

