ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Venta Directa y Web de Reservas en Alojamientos: Menor Dependencia de Intermediarios

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



Amplía tu formación con el Curso de Formación Permanente en Venta Directa y Web de Reservas en Alojamientos: Menor Dependencia de Intermediarios de ICUFOR, diseñado para profesionales del sector turístico que buscan recuperar el control sobre su comercialización y mejorar significativamente la rentabilidad de sus establecimientos. En un mercado donde las plataformas de intermediación absorben porcentajes cada vez mayores de los ingresos, dominar las estrategias de venta directa se ha convertido en una competencia imprescindible para garantizar la sostenibilidad económica de cualquier alojamiento.

A lo largo de este programa, profundizarás en el ecosistema de distribución actual, aprenderás a diseñar y optimizar webs de reservas orientadas a la conversión, y dominarás técnicas de marketing digital específicas para captar y fidelizar clientes sin depender de terceros.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender el ecosistema de distribución del alojamiento turístico, identificando los costes reales y los riesgos estratégicos derivados de la dependencia de intermediarios.

Conocer el marco legal y normativo aplicable a la comercialización directa de alojamientos, diferenciando las obligaciones en materia de comercio electrónico, protección de datos y transparencia.

Diseñar una web de reservas orientada a la conversión, integrando motores de reservas, sistemas de gestión hotelera (PMS), channel managers y pasarelas de pago seguro.

Aplicar principios de experiencia de usuario (UX/UI) y optimización de la tasa de conversión (CRO), implementando estrategias de contenido diferenciador y recuperación de reservas abandonadas.

Desarrollar un plan de marketing digital integral, utilizando SEO, publicidad de pago, metabuscadores turísticos y email marketing para captar y convertir al cliente directo.

Implementar estrategias de fidelización y gestión de la relación con el huésped, incorporando herramientas CRM, programas de fidelización y técnicas de upselling y cross-selling.

Dominar la gestión de la distribución multicanal y el revenue management, aplicando estrategias de pricing diferencial y gestión dinámica de tarifas para potenciar la venta directa frente a la intermediación.

Elaborar un plan estratégico de desintermediación progresiva, definiendo objetivos medibles, fases de implementación y mecanismos de seguimiento y evaluación continua adaptados a la tipología del alojamiento.

Temario

01 El ecosistema de distribución en el sector del alojamiento y los fundamentos de la desintermediación

1.1. Evolución y configuración actual del ecosistema de distribución en el alojamiento turístico
1.2. Diagnóstico de la dependencia de intermediarios: indicadores clave y riesgos estratégicos asociados
1.3. Fundamentos de la venta directa como estrategia competitiva de desintermediación sostenible
1.4. Marco legal y normativo aplicable a la comercialización directa de alojamientos turísticos

Temario

02 Diseño, desarrollo y optimización de la web de reservas como canal principal de venta directa

2.1. Requisitos estratégicos, funcionales y técnicos de una web de reservas orientada a la conversión
2.2. Selección e integración de motores de reservas (booking engines) en la web del alojamiento
2.3. Diseño de la experiencia de usuario (UX) y la interfaz (UI) orientados a maximizar la reserva directa
2.4. Optimización de la tasa de conversión (CRO) en el proceso completo de reserva
2.5. Sistemas de pago seguro y pasarelas de pago adaptadas a las particularidades del sector del alojamiento
2.6. Estrategias de contenido web para la diferenciación frente a la ficha del establecimiento en plataformas intermediarias
2.7. Accesibilidad web, cumplimiento de estándares de calidad digital y mantenimiento continuo del canal

Temario

03 Estrategias de marketing digital para la captación, conversión y fidelización del cliente directo

3.1. Diseño del plan de marketing digital integral orientado a la venta directa de alojamientos
3.2. Posicionamiento orgánico en buscadores (SEO) para webs de establecimientos de alojamiento
3.3. Publicidad digital de pago para la captación cualificada de reservas directas
3.4. Email marketing y automatización de comunicaciones a lo largo del ciclo completo del huésped
3.5. Fidelización del cliente directo, CRM y gestión estratégica de la relación con el huésped
3.6. Gestión de la reputación online y presencia en redes sociales como palancas de la venta directa

Temario

04 Gestión multicanal, análisis de rendimiento y planificación estratégica de la desintermediación progresiva

4.1. El channel manager como herramienta central en la gestión coordinada de la distribución multicanal
4.2. Revenue management aplicado a la potenciación del canal directo frente a la intermediación
4.3. Análisis del retorno de la inversión (ROI) en acciones de venta directa frente al coste de la intermediación
4.4. Diseño del plan estratégico de desintermediación progresiva adaptado al alojamiento
4.5. Casos de estudio y buenas prácticas en la reducción efectiva de la dependencia de intermediarios

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

