



DIPLOMADO EN PROMOCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EVENTOS EN EL CARIBE MEXICANO

Universidad La Salle Cancún y Consejo de Promoción Turística de Quintana Roo

MODALIDAD: Presencial

HORAS: 60 teóricas y 30 prácticas

DÍAS: martes y miércoles

HORARIO: 17:00 a 21:00

DIRIGIDO A: Propietarios, Gerentes y Subgerentes, responsables de la organización y operación de un evento, que deseen incrementar sus conocimientos a través de herramientas prácticas que los lleven a contribuir al desarrollo exitoso de la organización de eventos en el destino.

OBJETIVO GENERAL: Promover el desarrollo de talentos en los especialistas en gestión de eventos, basándose en el conocimiento de los espacios que ofrece Cancún y la Riviera Maya (Caribe Mexicano) para contribuir al éxito sus organizaciones, encaminando sus servicios al mercado objetivo, promoviendo la repetitividad en el consumo.

MÓDULO 1: El Caribe Mexicano, destino número uno en la captación de Turismo de Reuniones.

Contenido orientado a identificar la infraestructura de servicios y atractivos (Locaciones) de los diferentes destinos del Caribe Mexicano que sean adecuados para el desarrollo de eventos.

- Destinos
- Infraestructura
- Oferta Hotelera
- Oferta Restaurantera
- Oferta Servicios recreativos
- Eventos a nivel Mundial
- Calidad en el servicio
- Reconocimientos
- Programas de bienestar y ecología

MÓDULO 2: Organización de Eventos

Contenido enfocado a Caracterizar los diferentes tipos de eventos que pueden realizarse en el Caribe Mexicano.

Tipo de Eventos (Características y generales de cada segmento)

- Bodas
- Congresos
- Convenciones
- Incentivos
- Sociales
- Salud

Tipos de Locaciones

- Hoteles EP
- Hoteles All Inclusive
- Centro de Convenciones
- Locación
- Otros

Planeación

- Coordinación
- Beos
- Layout
- Banquetes
- Proveedores
- Servicios Complementarios
- Visitas de inspección

MÓDULO 3: Marketing & RRPP

El enfoque del marketing como herramienta de impacto en la venta de turismo de reuniones.

- Qué busca la gente
- Segmentos de Mercado
- Imagen Corporativa
- Posicionamiento de la marca
- Networking
- Redes Sociales

- Eventos de promoción
- Relaciones Públicas
- Branding - Mtro. Misael López Uribe
- Alianzas Estratégicas

MÓDULO 4: E-Commerce

El enfoque del uso de las Tics como herramienta fundamental en la promoción y posicionamiento de turismo de Reuniones.

- Marketing Digital
- Generar prospectos
- Posicionamiento de la marca
- Inbound & Outbound Marketing
- Marketing móvil
- Posicionamiento de la WEB

MÓDULO 5: Ventas

Modulo enfocado a conocer las diferentes técnicas y herramientas para la prospección, venta y posicionamiento en el turismo de reuniones.

- Segmentación del cliente
- Factores que intervienen en la toma de decisiones
- Generación de leads
- Técnicas de Ventas
- Prospección de clientes
- Seguimiento de clientes
- Preguntas inteligentes
- Pitch de Ventas
- Cierre de Ventas
- Participación en eventos

MÓDULO 6: Administración

Proporcionar los elementos necesarios para una gestión efectiva en las organizaciones dedicadas al turismo de reuniones.

- Propuestas
- Formatos
- Contratos
- Presentación de presupuestos

- Costos
- Comisiones
- Aspectos técnicos y legales

MÓDULO 7: Práctica, 30 horas

El aprendizaje significativo representa la oportunidad de brindarle al participante del diplomado experiencias que fortalezcan los talentos necesarios para generar el desarrollo organizacional y el éxito de la empresa.

A elegir por el participante, de acuerdo a su segmento de mercado:

- Bodas y eventos sociales
- Grupos y convenciones
- Grupos de incentivo

Estudios sin reconocimiento de validez oficial

Informes:

Formación Continua

Tel. (998) 886 2201 Ext. 307, 155 y 183

Whatsapp: 998 246 3751 // Instagram y Twitter: @fcontinuulsac
educontinua@lasallecancun.edu.mx // posgrado@lasallecancun.edu.mx