



## DIPLOMADO

### Profesionalización en turismo de reuniones (en colaboración con TurEspacio y Mexico Experience)

#### Reseña del programa

El presente Diplomado es una estrategia de profesionalización que ofrece a los participantes un panorama actual sobre las oportunidades y beneficios que representa el turismo de congresos, convenciones, viajes de incentivo y exposiciones, mejor conocido como turismo de reuniones

#### Coordinadores

Jose Antonio Yarto Aponte y Eduardo Yarto Aponte

#### Currículum de los coordinadores

Jose Antonio Yarto Aponte:

Licenciado en Administración de Empresas con Diplomado en Turismo y Desarrollo por la Universidad Anáhuac, cuenta también con un Diplomado en Finanzas por el Instituto de Especialización para Ejecutivos, A.C.

Fue Gerente de Análisis Financiero del Fondo de la vivienda I.S.S.T.E., fue Director General de las siguientes empresas: Grupo Bayar, Arrendadora Financiera Reforma, S.A. de C.V., Multifac Arrendadora, S.A. de C.V, Grupo Colorado y Grupo Comarex S.A. de C.V. donde sus principales funciones fueron el dirigir y coordinar las actividades financieras y administrativas, así como planes de inversión.

Actualmente es Director General de Turespacio empresa especializada en promoción turística implementada a través de una plataforma de negocios basada en medios sociales y tecnología.

Eduardo Yarto Aponte, CMP:

Mexicano por nacimiento, tiene una licenciatura en Administración Turística y un diplomado en Turismo y Desarrollo, ambos por la Universidad Anáhuac.

Cuenta con 26 años de experiencia en turismo, de los cuales los últimos 14 han sido especializados en Turismo de Reuniones. Fue Gerente de Proyecto en E.J. Krause, Director de Congresos y Convenciones y Operación Promocional en la Secretaría de Turismo del Distrito Federal, Director de Desarrollo de Turismo de Negocios de la Secretaría de Turismo del Gobierno de la República y actualmente es Director General de Mexico Experience, empresa dedicada a la consultoría en Turismo de Reuniones, representación de destinos, desarrollo de productos turísticos y comercialización de experiencias turístico-recreativas.

Cuenta con la certificación internacional "Certified Meeting Professional" otorgada por el Convention Industry Council, máximo organismo a nivel mundial en turismo de reuniones. Es socio fundador del Capítulo México de la Meeting Professionals International (MPI) del cual fue presidente en el periodo 2006-2007. Asimismo es socio fundador y Vicepresidente de Educación del Capítulo México de la Professional Convention Management Association (PCMA) y Vicepresidente de Capacitación de la Asociación Mexicana de Profesionales de Ferias, Exposiciones y Convenciones (AMPROFEC).

Ha publicado diversos artículos en medios electrónicos e impresos como Buen Viaje, MásExpos, Kuanum Turismo a Fondo, Agente y los periódicos El Financiero y El Economista. En 2007 publicó el libro "Turismo de Convenciones, Incentivos, Congresos y Exposiciones, Editorial Trillas.

**DIPLOMADO****Profesionalización en turismo de reuniones****Contenido temático**

- Proporcionar a la oferta de servicios las herramientas y conceptos fundamentales del turismo de reuniones.
- Comprender las necesidades de los compradores para poder desarrollar mecanismos adecuados de comercialización.
- Generar estrategias conjuntas entre la oferta y las autoridades turísticas de cada destino.
- Promover la generación de nuevos productos turísticos.
- Generar nuevas oportunidades de negocio para los prestadores de servicios turísticos.

**Módulo I****INTRODUCCIÓN AL TURISMO DE REUNIONES**

- Definiciones del turismo de reuniones.
- Las 4 carreteras del turismo de reuniones y sus cadenas productivas.
- Terminología del turismo de reuniones.
- Organismos participantes en el sector.
- Ventajas del turismo de reuniones.
- Panorama mundial y nacional del turismo de reuniones.

**Módulo II****ESTÁNDARES INTERNACIONALES DEL TURISMO DE REUNIONES**

- Organismos rectores.
- Medidas, montajes y capacidades.
- ¿Cómo determinar las capacidades de sus salones?
- Ejercicios prácticos.
- ¿Qué y cómo ofrecer a los clientes?
- Green Meetings – tendencias y prácticas verdes.

**Módulo III****INTEGRACIÓN DE UN DESTINO DE TURISMO DE REUNIONES**

- Selección de la oferta especializada.
- Vocación del destino.
- Capacidades máximas del destino.
- Ejercicios prácticos.
- Alianzas estratégicas.
- Trabajo conjunto con las autoridades.

**Módulo IV****PROCESO COMERCIAL DE TURISMO DE REUNIONES**

- Definición del proceso comercial.
- Los grandes universos de compradores.
- Candidaturas de eventos.
- Ejercicios prácticos.



## **DIPLOMADO**

### **Profesionalización en turismo de reuniones**

#### **Contenido temático**

##### Módulo V

##### MARKETING DE UN DESTINO DE TURISMO DE REUNIONES

- Estrategias promocionales.
- Herramientas publicitarias.
- Blitz y eventos promocionales.
- Participación exitosa en ferias.
- Ejercicios prácticos.

##### Módulo VI

##### DESARROLLO DE PRODUCTO TURÍSTICO

- Conceptualización del producto turístico.
- El producto turístico actual.
- Las nuevas tendencias del turismo.
- Los productos turísticos del siglo XXI.
- Desarrollo de productos turísticos innovadores.
- Ejercicios prácticos.

#### **Informes**

Lic. Abraham Valverde

Tel. 59 50 40 00 Ext. 7160

ec.online@ibero.mx

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.