

Cursos B4U

Detalles de nuestras formaciones

Presentación empresa

- Ponentes y formadores

Temática Cursos

- Estructura y metodología

Presupuesto

Contacto

¿Quiénes son B4U?

Estrategias en gestión comercial turística

B4U estrategias en gestión turística (comercialización, consultoría y asesoría de turismo online), es una empresa formada en 2010 por dos emprendedores y que oferta cuatro líneas de servicio en la actualidad. Nace a la sombra de la necesidad de profundizar en la distribución hotelera y el ecommerce, dada la complejidad de ambos.

Las cuatro unidades de negocio son:

- Comercialización, gestión y distribución de establecimientos turísticos.
- Comercialización de un sistema de gestión hotelera propio.
- Formación y Seminarios.
- Proyectos consultores.

Ponentes

Felisa Domínguez Vega



Felisa Domínguez Vega
Madrid, 3 Noviembre, 1981

Fundadora, socia y Jefa Operaciones B4U

<http://www.linkedin.com/pub/felisa-dominguez/8/42a/272>

En la actualidad

Fundadora y socia de B4U ecommerce, consultoría, gestión y asesoría en establecimientos turísticos. Especializados en la distribución online tiene su base en servicios de gestión a pequeños establecimientos, un PMS propio, formación y proyectos de promoción y venta de destinos.

Extracto últimos años

Durante los últimos años ha pasado por varias ramas del turismo, desde agencia minorista a mayorista a formar parte después durante unos años de un gran equipo de profesionales dedicado al mundo on line al que después dio paso a trabajar en Hotelería como Comercial y de ahí al emprendimiento con B4U ecommerce turístico.

Especialidades

- Distribución y comercialización en OTA'S**
- Revenue Management**
- Hotels Share & Sales Market**

Ponentes

Pablo Fernández Ríos



Pablo Fernández Ríos
Avilés(Asturias) 5 Noviembre,1980

Fundador, socio y Director B4U ecommerce
<http://es.linkedin.com/in/pablofernandezrios>

En la actualidad

Fundador y socio de B4U ecommerce, consultoría, gestión y asesoría en establecimientos turísticos. Especializados en la distribución online tiene su base en servicios de gestión a pequeños establecimientos, un PMS propio, formación y proyectos de promoción y venta de destinos.

Extracto últimos años

Durante los últimos seis años ha sido director comercial de la zona norte en lastminute.com así como paralelamente emprendedor con B4U ecommerce. Anteriormente se formó trabajando en empresas como Eurostars Hoteles o Renfe.

Especialidades

- Distribución y comercialización en OTA'S**
- Revenue Management**
- Hotels Share & Sales Market**

Cursos posibles a impartir

Algunos ejemplos

Curso 1

- Distribución y comercialización de establecimientos en profundidad

Curso 2

- Introducción al Revenue Management.

Taller 1

- Claves en la comercialización a través de una OTA (agencia de viajes online)

Taller 2

- Análisis, planificación, modificación, desarrollo y fijación del control del Plan de Revenue Management de mi hotel.



Estructura

Detalles de los cursos.

Objetivos

Con una alternancia de talleres y cursos se trata de aprender y comprender sobre el Revenue Management y su importancia en optimizar los recursos que tenemos.

Con la misma metodología daremos las **claves** en el mundo de la distribución, analizando en profundidad todos aquellos intervinientes que interactúan en la actualidad en el complejo mercado.

Duración

Todos los cursos y talleres tienen una duración de 8 horas, pudiendo combinar los mismos.

Metodología

Se trata de cursos adaptados y personalizados al cliente. Alternan siempre el apartado práctico y el teórico, personalizando siempre la temática con el cliente. Los cursos siempre se realizan de manera presencial.

En el apartado material se necesita un cañón audiovisual para la reproducción de la presentación que conduce el curso. Asimismo se entrega la documentación una vez finalizado, que consta de un glosario, la anteriormente mencionada presentación y el cuestionario práctico final.

Condiciones económicas

Detalles de condiciones

Condiciones económicas y contractuales:

Siempre va a ir valorada en las horas que se vayan a dedicar a la formación, siendo tarifadas por hora/coste.

La propuesta siempre tendrá una validez de 60 días.

La propuesta no incluirá las gestiones de ningún tipo de bonificación del curso.

El temario siempre será enviado como máximo 3 días antes de la fecha de formación, mediante correo electrónico, por si fuera menester realizar correcciones o bien la presentación del material previamente a la impartición.

En el presupuesto no se incluyen los costes de desplazamiento y alojamiento



estrategias en gestión turística

Pablo Fernández Ríos
DIRECTOR GERENTE

 (+34) 985 511 868

 (+34) 617 579 397

pfernandez@b4uecommerce.com

www.b4uecommerce.com