

# Máster en Dirección de Eventos y Turismo de Negocios

Curso: 2019-2020

## Guia docente

Materia: Introducción a la industria de los eventos y el turismo de negocios

Asignatura: Introducción a la industria de los eventos y el turismo de negocios

Periodo: Semestre 2

Profesores:

Dr. Antonio Hermosilla Ufarte

Publicación para el uso exclusivo de la Facultad de Turismo y Dirección Hotelera Sant Ignasi (Universitat Ramon Llull)

No se permite su reproducción total o parcial

MÓDULO: LA INDUSTRIA DE LOS EVENTOS Y DEL TURISMO DE NEGOCIOS

MATERIA: INTRODUCCIÓN A LA INDUSTRIA DE LOS EVENTOS Y EL TURISMO DE NEGOCIOS

ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN A LA INDUSTRIA DE LOS EVENTOS Y EL TURISMO DE NEGOCIOS

CÓDIGO: MDE18IIE

IDIOMA: CASTELLANO

CURSO: 1

PERIODO: SEMESTRE 2

CREDITOS: 10 ECTS

---

## 1. Objetivos de la asignatura

El objetivo de la asignatura es cubrir los siguientes puntos:

- Introducción al Turismo de Negocios y Eventos
- Definición del sector MICE; key players
- Definición de los Convention Bureaus, tipologías y papel
- Comercialización de un destino
- Actores; asociaciones; key players
- La industria de los eventos a nivel global
- Las Ferias. Evolución. Economía inducida
- La ciudad como generadora de nuevos eventos. Su papel estratégico.
- Barcelona como paradigma de destino de turismo de negocios y eventos
- Turismo de negocios. Una visión corporativa a nivel mundial. ?Current trends & tendencias?
- Impacto económico de la industria de los eventos
- Congresos: radiografía del sector, tipología de eventos. Los actores
- Congresos: funciones de los OPC's; caso práctico
- Viajes de incentivos y motivación
- Mega Eventos

## 2. Competencias desarrolladas

### **Básicas**

B06 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación

B07 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio

B08 - Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de

formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios

B09 - Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades

B10 - Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

### **Transversales**

T01 - Desarrollar habilidades de relaciones interpersonales que permitan gestionar equipos de trabajo multidisciplinares y multiculturales

### **Específicas**

E03 - Identificar los diferentes agentes globales que participan activamente en la configuración del mercado y la industria del turismo y los eventos para saber cómo competir o cooperar con ellos

## **3. Contenido**

Sesión 1: Sesión inaugural. Introducción al sector de los eventos.. Material relacionado: El TURISMO en general. Introducción al Turismo de Negocios y Eventos

Sesión 2: Definición del sector MICE; Actores. Material relacionado: Lectura sobre Carlson Wagonlit de 131 páginas

Sesión 3: Actores; Asociaciones internacionales del sector; Key global players. Material relacionado: Ejercicio sobre asociaciones del sector en grupos durante la clase. Es necesario tener laptop (uno por grupo de tres estudiantes). Practicum 1

Sesión 4: Definición de los Convention Bureaus, tipología y papel. Comercialización de un destino: elementos imprescindibles para el éxito. Lectura Lyon . Material relacionado: Ejercicio práctico con convention bureau extranjero (Berlín, Las Vegas, Londres, Rio de Janeiro, Seúl, París, Chicago, Tokyo, Copenhagen...). Se necesitará un laptop por cada grupo de tres personas para la presentación, a preparar en clase. Practicum 2

Sesión 5: Estrategia de destino global. ¿Cómo reinventarse? Canales de distribución. Orientación a la demandas y papel Plan de Márketing de una región. Material relacionado: Caso práctico.

Sesión 6: Congresos: radiografía del sector, tipología de eventos. Los actores (1). Material relacionado: Sr Tommy Gil: profesor invitado. Es coordinador de la asignatura de Operaciones y Logística de este mismo Executive Master en HTSI, contribuyendo desde el inicio de mismo. Gran experto en congresos a nivel nacional e internacional. Propietario de Atelier MICE.

Sesión 7: Impacto económico de la industria de los eventos. Lectura Viajes Kuoni 29 páginas. Material relacionado: Datos de ICCA; EE.UU y Barcelona Exposición sobre Proyecto Final de Máster Sesión 1 (1 hora)

Sesión 8: Congresos: funciones de los OPC's; Caso práctico. Presupuesto. Material relacionado: Sr Tommy Gil: profesor invitado. Es coordinador de la asignatura de Operaciones y Logística de este mismo Executive Master en HTSI, contribuyendo desde el inicio de mismo. Gran experto en congresos a nivel nacional e internacional. Propietario de Atelier MICE.

Sesión 9: Barcelona como paradigma de destino de turismo de negocios y eventos. Material relacionado: Eventos en los últimos años que han marcado la ciudad: Bread and Butter; Tech Ed; VM Ware; X Games; Mundiales de Natación 2013; Fórmula 1...

Sesión 10: Comercialización (1 hora) + Caso : Concierto, congreso, convención, Mundial de Fútbol, JJ.OO. G20. Exposición sobre Proyecto Final de Máster Sesión 1 (1 hora). Material relacionado: Presentación sobre Trabajo Final de Master (requisitos, contenido, tribunal...).

Sesión 11: Mega eventos, eventos musicales, grandes eventos. planificación, operativa, implicaciones y logística. . Material relacionado: Ponente: Carlos Cano, Director Comercial de RESA y ex director comercial de Live Nation y Palau Sant Jordi.

Sesión 12: CRISIS. Eventos fallidos. Seguridad y otros puntos. Material relacionado: Trabajo en grupos sobre eventos fallidos

Sesión 13: Ponencia en inglés "Current trends & tendencias in the MICE Industry". Se hablará del presente y futuro el sector. Lunes 18 de noviembre . Material relacionado: Rob Davidson profesor invitado: Marketing de Destinos importantes. El martes 19 de noviembre la clase será una visita guiada con el profesor Heramosilla a partir de las 15 horas. Concertaremos horario y punto de encuentro. Después todo el mundo está invitado al cocktail oficial de la IBTM. L@s estudiantes pueden asistir a la IBTM todos los días de la feria.

Sesión 14: Viajes de incentivos y motivación: evolución y presente. Viajes de incentivos y motivación: evolución y presente. . Material relacionado: Profesor titular

Sesión 15: Sponsorship desde el punto de vista de los destinos. Material relacionado: Carlos Cantó. Profesor de ESADE y propietario de su propia consultoría SPSG Consulting & Investments

Sesión 16: Examen Final. Cierre de asignatura El futuro del sector. TFM 30 minutos.. Material relacionado: Resto del curso.

Sesión 17: Ponencia Sr. Jordi Hereu Jueves 19 de diciembre 2019. Material relacionado: Barcelona como modelo de ciudad de turismo de negocios a cargo de nuestro ex alcalde.

Sesión 18: TBC Martes 11 de febrero 2020.

Sesión 19: TBC Lunes 09 de marzo 2020.

#### 4. Metodología de enseñanza

**Exposición del estudiante (individual o en grupo).** Habrá exposiciones en todas las sesiones con material pertinente a la asignatura.

**Exposición del profesor.** Habrá exposiciones en todas las sesiones con material pertinente a la asignatura.

**Role-plays.** Se hará un Trabajo en grupo sobre la IBTM World, sobre uno de los eventos al que asistirán los estudiantes

**Trabajo individual o en grupo.** Se hará un Trabajo en grupo sobre la IBTM World, sobre uno de los eventos al que asistirán los estudiantes

**Guided Tours.** Habrá una visita guiada a la feria más importante del sector, la IBTM World durante noviembre. Muy probablemente el martes o miércoles 28 y 29 de noviembre. Aunque se recomienda ir cualquier de los tres días y visitarla a fondo.

**Guided Tours.** Habrá una visita guiada a la feria más importante del sector, la IBTM World durante noviembre. Muy probablemente el martes o miércoles 28 y 29 de noviembre. Aunque se recomienda ir cualquier de los tres días y visitarla a fondo.

**Practical Exercises.** Se harán varios ejercicios prácticos en clase sobre convention bureaus,; key world players e importantes ferias internacionales

**Ejercicios prácticos.** Se harán varios ejercicios prácticos en clase sobre convention bureaus,; key world players e importantes ferias internacionales

**Exposición del profesor.** Se realizarán lecturas varias de artículos generalistas sobre el sector MICE, eventos, del sector turístico y de actualidad.

**Lecturas.** Se realizarán lecturas varias de artículos generalistas sobre el sector MICE, eventos, del sector turístico y de actualidad.

**Exposición del estudiante (individual o en grupo).** Habrá ponentes invitados que serán grandes profesionales expertos del sector de eventos.

**Exposición del profesor.** Habrá ponentes invitados que serán grandes profesionales expertos del sector de eventos.

## 5. Actividades de evaluación

### Convocatoria Ordinaria

• **Practicum 1. Presentación en clase sobre tarea asignada in situ. Búsqueda, organización y presentación en la 2ª parte de la sesión (Oct, 28/2019)**

Examen parcial (Grupo - 15%)

Competencias evaluadas: B08

• **Practicum 2. Presentación en clase sobre tarea asignada in situ. Búsqueda, organización y presentación en la 2ª parte de la sesión (Nov, 04/2019)**

Examen parcial (Grupo - 15%)

Competencias evaluadas: B08

- **Test en clase cubriendo materia hasta la fecha (Nov, 14/2019)**

Examen parcial (Individual - 20%)

Competencias evaluadas: B08

- **Examen final de asignatura de una hora. Habrá que elaborar respuestas sobre las preguntas presentadas. (Nov, 25/2019)**

Examen final (Individual - 50%)

Competencias evaluadas: B08, T01, E03

No se podrán recuperar los practicums que son trabajos en grupo en clase.

Todo informe entregado fuera de plazo restará 2 puntos de la nota final.

No habrá recuperación del Test en clase previsto en noviembre al menos que haya un motivo de fuerza mayor con certificado escrito. La misma regla se aplicará al examen final.

### **Convocatoria extraordinaria**

- **Examen final de una hora, de 17 a 18 horas (Dic, 17/2019)**

Examen final (Individual - 100%)

Competencias evaluadas: B06, B07, B08, B09, T01, E03

El aprobado es toda nota por encima del 5.

Hay que asistir a un 80% de las sesiones. Por debajo de ese porcentaje hay que presentarse a la recuperación. En esos casos la nota máxima será de un 6 sobre 10, siendo un 5 un aprobado.

### **Repetición de asignatura sin asistencia: Convocatoria ordinaria**

- **Proyecto personal acordado con el profesor (Dic, 17/2019)**

Trabajo académico (Individual - 50%)

Competencias evaluadas: B06, B07, B08, B09, T01, E03

- **Examen final de una hora (Dic, 17/2019)**

Examen final (Individual - 50%)

Competencias evaluadas: B06, B07, B08, B09, T01, E03

Se han de aprobar ambas partes con un mínimo de un 5 sobre 10 en cada parte.

En estos casos la nota máxima que se podrá conseguir es un 6 sobre 10.

## **Repetición de asignatura sin asistencia: Convocatoria extraordinaria**

### **• Trabajo personal sobre toda la asignatura (Dic, 17/2019)**

Trabajo académico (Individual - 100%)

Competencias evaluadas: B06, B07, B08, B09, T01, E03 En este caso la nota máxima que se podrá conseguir será de un 6 sobre 10. Un 5 siendo el aprobado de la misma.

El aprobado es un 5 sobre 10.

La nota máxima final que se podrá conseguir es de un 6 sobre 10.

### **Reuniones de seguimiento**

Semana 3 (Nov, 05/2019), 17:30

Semana 4 (Nov, 12/2019), 17:30

Semana 6 (Nov, 25/2019), 17:30

## **6. Bibliografía**

### **Lecturas obligatorias**

Anton Shone & Bryn Parry (4th Edition, 2013 Cengage). Successful event management. A practical handbook. Sheriton House, Northway, Andover, Hampshire. Cengage Learning EMEA

Selección de artículos del profesor y de los profesores invitados.

Evento plus Magazine: [www.eventoplus.com](http://www.eventoplus.com) A consultar según propio criterio del estudiante. Consultar webs de: Vok dams, George P johnson, MCI, American Express, Cititravel. MIT Magazine

### **Lecturas recomendadas**

Glenn Bowdin, Johnny Allen, William O'Toole, Rob Harris & Ian Mc Donnell (3rd Edition, 2012). Events Management. Routledge, London and New York

Peter Robinson, Debra Wale, Geoff Dickson (2010). Events Management. CABI International , Wallingford, Oxfordshire, United Kingdom.

## **7. Profesorado**

**Dr. Antonio Hermosilla Ufarte** (Profesor titular) - [antonio.hermosilla@htsi.url.edu](mailto:antonio.hermosilla@htsi.url.edu)

Hora de tutoría: Lunes de 17 a 18 horas o a concertar. Se ruega concertar cita previa siempre que sea posible.

Es profesor en HTSI Turismo Sant Ignasi, URL, desde el 2012 donde imparte clases de International Hospitality Management, Operational Marketing y Events. Es el Director de los Executive Masters (en

Turismo de Negocios y de Eventos, MDE así como de Empresas Hoteleras, MDEH) de HTSI. También imparte ponencias a nivel de Máster en otras universidades en marketing hotelero, cultura española, ventas y nuevas formas de turismo.

Executive Master en el Posgrado de la Saïd Business School de la University of Oxford en "Global Leadership", 2015.

Obtuvo su Máster (M.A.) y Doctorado por la University of Southern California, en Los Angeles. Es licenciado en Lenguas Modernas por el King's College de la University of London.

Ha desempeñado puestos de dirección en varias compañías del sector en España (Occidental Hoteles, Hotel Ritz, Hotel Princesa Sofía, GRUPO HUSA, Barceló Hotels and TUI Spain). En el 2004 fundó y sigue siendo propietario de GP Destination Management, un DMC con sede en Barcelona. Ha sido miembro del Pla Strategic de Barcelona 2015-2020 y en la actualidad es miembro de la Taula de Turisme de Catalunya. Es miembro desde 1998 de MPI y SITE.

## 8. Observaciones

\* La información referente al calendario académico, horarios lectivos, calendario de exámenes y asignación de aulas se publicará oportunamente en el campus virtual y la web pública de la Facultad.

\* La normativa académica de la Facultad es de obligado cumplimiento para todos los miembros de la misma.

\* Es de obligado cumplimiento un 80% de asistencia a las sesiones lectivas. De no cumplirse este mínimo el estudiante tendrá que presentarse al examen de recuperación. De darse este caso la nota máxima en la asignatura será de un 5,5 después de haber aprobado el examen final. Este se dará el último día de clase de la asignatura y es obligatorio.

Impartirán sesiones los siguientes profesores:

Carlos Cano: una o dos sesiones sobre Grandes Eventos. Es Director Comercial de RESA y desarrolló mucha experiencia en eventos musicales al trabajar para LIVE NATION.

Rob Davidson de MICE Knowledge en Londres dará una ponencia sobre "Trends & Tendencias in the MICE industry"

Tommy Gil: dará dos sesiones sobre el sector de los Congresos. Es Director y propietario de ATELIER MICE.

Carlos Cantó dará una ponencia sobre: "Sponsorship en los destinos"