



MGEC

MGEC

MASTER
EN GESTIÓN DE EVENTOS Y CONGRESOS

SEGUNDA EDICIÓN

Objetivos

El Máster pretende formar a especialistas profesionales con las habilidades técnicas necesarias para la organización y coordinación de cualquier tipo de evento. Asimismo, dota al alumno de capacidades para:

- Gestionar y dirigir con éxito todos sus aspectos operativos y estratégicos: finanzas, recursos humanos, comercialización, atención al cliente, gestión de la calidad y tecnología.
- Manejar de forma eficiente su cartera de clientes y proveedores.
- Gestionar el equipo de personas a su cargo.
- Fomentar la innovación como fuerza de crecimiento y desarrollo en la gestión del negocio.

Destinatarios

El Máster está dirigido a:

- Diplomados y licenciados en las áreas del turismo, la empresa y la comunicación.
- Profesionales del sector turístico que se quieran especializar en la organización de eventos y el turismo de los negocios.

Metodología

A través de una educación práctica enseñada por profesionales del sector, los alumnos desarrollan su habilidad de gestión mediante casos reales. Y, así, la experiencia se convierte en el verdadero protagonista del aprendizaje.

Este método permite al alumno:

- Conseguir las habilidades más demandadas en el mundo profesional.
- Conocer diferentes puntos de vista y conocimientos de sus propios compañeros.
- Desarrollar su capacidad analítica y adquirir conocimientos.

Duración

525 h. (horas lectivas y desarrollo del Proyecto Fin de Máster que se efectuará dentro del período lectivo). El Master comenzará el **13 de Noviembre de 2009** y finalizarán el **10 de Julio de 2010**.

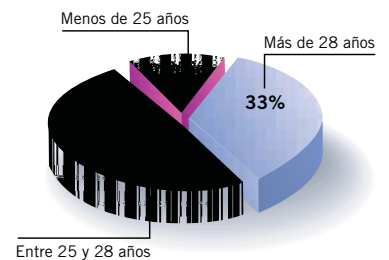
Horario

El horario lectivo será los **viernes de 16:30 a 21:30 horas** y los **sábados de 9:00 a 14:00 horas**.



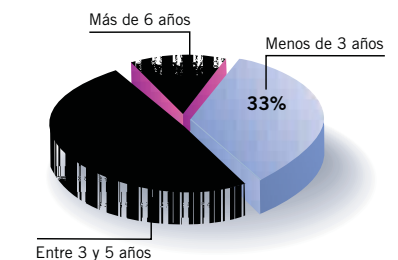
Edades

2008-2009



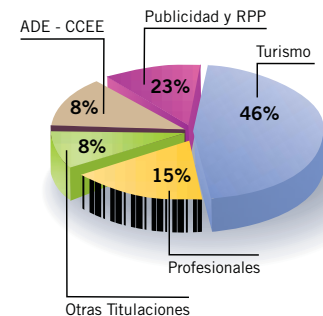
Experiencia Profesional

2008-2009



Procedencia Académica

2008-2009



Master en Gestión de Eventos y Congresos

MGEC - PLAN DE ESTUDIOS

Módulo I Introducción al turismo de negocios y reuniones

- Clasificación del mercado; tipos de eventos, visión histórica del mercado.
- Introducción al Business travel y al turismo de reuniones.
- Visión estadística y económica del turismo de reuniones.

Módulo II Organización de eventos: organización, comercialización y operativa de congresos, convenciones e incentivos

- Captación del negocio: presentación de candidaturas, acciones comerciales para la captación.
- Planificación del evento: briefing, timing y cronograma.
- Relaciones con los clientes, viaje de inspección, aceptación del presupuesto y contrato.
- Estructura organizativa y empresas proveedoras: los RRHH y los comités del congreso.
- Presupuesto y financiación.
- Visita a la sede Viajes ECI: la agencia de viajes como organizadora de eventos (cupos hoteleros, transportes, viajes, otros servicios).
- El contrato y cierre de presupuesto.
- El programa y los objetivos del congreso: científico, social y de acompañantes.
- Logística y operativa en sede. Memoria final y cierre del evento. Medición del ROI.
- Organización de eventos: el caso de las convenciones de empresa.
- Organización de eventos: el caso de los viajes de incentivos.

Módulo III La comunicación en la empresa; el evento en el plan de marketing y comunicación

- Introducción a la comunicación corporativa.
- Eventos corporativos: el evento en el plan de marketing y comunicación de la empresa.
- El departamento de comunicación: funciones y herramientas de comunicación, el papel de los eventos.
- Relaciones públicas y Gabinete de Prensa.
- Resumen y evaluación módulo de comunicación.

Módulo IV Marketing de destinos turísticos congresuales

- El turismo de reuniones en la Comunidad autónoma de Valencia.
- Las administraciones públicas y el turismo de reuniones: el papel de los Convention Bureaux.
- Marketing de destinos de reuniones.

Módulo V Gestión de Instalaciones y sedes para la realización de eventos

- Gestión de sedes para la organización de eventos: palacios de congresos, centros de convenciones y sedes singulares.
- Gestión de sedes para eventos: hoteles y cadenas hoteleras.

Módulo VI Gestión y comercialización de ferias profesionales

- Organización y comercialización de Ferias: marketing ferial.

Módulo VII Protocolo y ceremonial en la industria de la organización de eventos

- Protocolo y ceremonial aplicado a la organización de eventos.

Módulo VIII Proyectos tutelados

- Tutorías y último fin de semana.

Módulo IX Visitas extra-académicas

- Visita a la Feria EIBTM Barcelona.
- Visita a Canal 9.
- Visita guiada por el centro de Valencia.
- Visita al hotel Westin Valencia.
- Visita a la Ciutat de les Arts y Príncipe Felipe.
- Visita a Restaurante o sede catering por determinar.
- Visita al circuito de Cheste.
- Visita al Hotel Las Arenas.
- Visita a la Feria de Valencia.
- Visita a sede singular (Masía).

Módulo X Habilidades directivas

- Habilidades directivas.
- Habilidades directivas: english for events.
- HD: Oportunidades profesionales, CV y búsqueda de empleo.

Advertencia: El plan de estudios y profesorado reflejados en este folleto pueden sufrir modificaciones antes o durante la realización del programa, por causas de planificación académica o de adaptación curricular, encaminadas ambas a la mejora permanente del programa. Asimismo, el Máster se pondrá en marcha si existe un mínimo de quince alumnos matriculados con anterioridad a la fecha del comienzo del mismo.

Equipo de Gestión

Dirección del Programa:

■ **M^oCruz Tapia**
Experta en Protocolo Deportivo y Empresarial, Hostelería y Restauración. Consultora de Empresas en organización de eventos.

■ **Vanesa Goig**
Directora de Comunicación de Sedesa.

Directora de Proyectos:

■ **Vanesa Goig**
Directora de Comunicación de Sedesa.

Asistente Técnico:

■ **Ricardo García-Viana**
Director del Master de Congresos, Convenciones y Empresas de la Universidad Europea de Madrid.

Claustro de Profesores

■ **Julio Abreu**
Presidente de la Federación EFAPCO y OPC España.

■ **Ignacio Aliño**
Gerente El Alto Catering-El Alto de Colón-Bamboo-Mar de Bamboo.

■ **Pepa Benavent**
Experta en Protocolo.

■ **Rubén Casas**
Director de Ventas y Marketing del Hotel Westin Valencia (Anterior Dir. Comercial Westin Palace Madrid).

■ **Cristina Castellanos**
Directora Comercial de la Editorial Ruzafa Show.

■ **Fausto Clemente**
Gerente de Rex.

■ **Isabel Falgás**
Directora de Marketing de la Sociedad Promotora de la Comunidad Valenciana.

■ **Julio García**
Subdirector del Circuit de la Comunitat Valenciana.

■ **Ricardo García-Viana**
Director del Master de Congresos, Convenciones y Empresas de la Universidad Europea de Madrid.

■ **Elisa Giménez**
Directora del Master en Recursos Humanos de Estema Escuela de Negocios.

■ **Vanesa Goig**
Directora de Comunicación de Sedesa.

■ **Vicente Macías**
Grand Prix Events.

■ **Paloma Maestre**
Gerente de Tot Nou.

■ **Teresa Martínez**
Consultora de empresas.

■ **Patricia Pellicer**
Jefa de Ventas del Hotel Las Arenas.

■ **Emilio Romero**
Director Regional de Viajes El Corte Inglés.

■ **Neus Salcedo**
Jefa de Relaciones Institucionales RTVV.

■ **Patricia Sanjuán**
Gerente de Valenciaturevents.

■ **Carlos de Sebastián**
Presidente de la Asociación de Empresas OPC Madrid y Centro y Consejero Patronato Turismo de Madrid.

■ **M^a Cruz Tapia**
Consultora de empresas.