

Programas de Postgrado  
y Desarrollo Profesional  
con Estructura Modular

Curso académico 2024-2025

Gestión del Turismo y del Ocio

del 27 de enero al 30 de septiembre de 2025 (fechas según módulos)

Características: material multimedia, actividades presenciales optativas, actividades presenciales obligatorias, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

*Organización de Empresas*

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



## PROGRAMAS DE POSTGRADO Y DESARROLLO PROFESIONAL CON ESTRUCTURA MODULAR

### Curso 2024/2025

La UNED ofrece también cursos con estructura modular en los que se ofrecen al alumno itinerarios desarrollados en módulos que conducen a diferentes titulaciones de diferentes niveles.

A los efectos de este programa, vease el apartado 2 de esta información.

Requisitos de acceso:

Solo para programas que oferten títulos o diplomas de Máster de Formación Permanente, Especialista o Experto/a, para matricularse es necesario estar en posesión de un título de Grado, Licenciatura, Diplomatura, Ingeniería, Ingeniería Técnica, Arquitectura o Arquitectura Técnica. La dirección del curso podrá proponer que se establezcan requisitos adicionales de formación previa específica en algunas disciplinas.

Asimismo, de forma excepcional y previo informe favorable de dicha dirección, el Rectorado podrá eximir del requisito previo de la titulación en los cursos conducentes al Diploma de Experto/a Universitario/a. Los/Las estudiantes deberán presentar un currículum vitae de experiencias profesionales que avalen su capacidad para poder seguir el curso con aprovechamiento y disponer de acceso a la universidad según la normativa vigente.

Quien desee matricularse en algún curso del Programa de Postgrado sin reunir los requisitos de acceso podrá hacerlo, aunque, en el supuesto de superarlo, no tendrá derecho al Título propio, sino a un Certificado de aprovechamiento. Para el resto de las acreditaciones o titulaciones que se pudieran ofertar este programa (Diploma de Experto/a Profesional, Certificado de Enseñanza Abierta o Certificado de Actualización Profesional) no hay requisitos mínimos de acceso, salvo los específicos de cada curso establecidos por la dirección de éste.

## Destinatarios

El sector turístico en España es el motor principal de empleo en nuestro país. Dentro de este sector, es cada vez mayor el número de empresas dedicadas a cubrir planes de entretenimiento, tanto en los destinos turísticos como en lugares de residencia, generándose así una gran demanda de empleabilidad. Sin embargo, la oferta formativa dentro del ámbito del ocio es actualmente muy escasa.

Con este programa modular se ofrece una formación innovadora con contenidos formativos especializados que marcan la diferencia.

El programa se dirige a cualquier profesional que desee adquirir un mayor grado de especialización en el ámbito turístico, con una formación específica e integral en el sector del ocio.

Se trabajan tres factores principales: producto + cliente + equipo. Adquiriendo la formación de estos factores en aquellos negocios que pueda englobar el sector del ocio: como parques de atracciones, resorts, campos de golf, estaciones de esquí, etc.

No se requieren conocimientos ni experiencia previa en el sector, aunque es deseable contar con unas mínimas nociones de cara a facilitar el seguimiento del programa.

Como principales destinatarios destacan:

*Estudiantes de Turismo u otras titulaciones* interesados en el sector de espacios recreativos y de ocio, con el fin de adquirir un conocimiento especializado en la gestión de este tipo de negocios.

*Profesionales dentro del sector del ocio:* supervisores, encargados, asistentes, técnicos y operadores que deseen acreditar su experiencia laboral.

*Profesionales de otros sectores* con interés en este campo o que quieran reorientar sus carreras profesionales, con el objetivo de adquirir conocimientos dentro del ámbito del ocio.

## 1. Presentación y objetivos

El objetivo general de este programa modular es proporcionar una formación teórica y práctica sobre cómo gestionar espacios turísticos vinculados al sector del ocio. El programa garantiza un aprendizaje integral por parte del estudiante en un tiempo récord, con una formación blended que combina la adquisición de conocimientos teóricos con sesiones formativas prácticas impartidas por los profesionales más reconocidos dentro del sector. Va dirigido a cualquier persona interesada en recibir una formación cualificada en el ámbito turístico, ya sea por una promoción profesional, para ampliar conocimientos, para contar con una acreditación de la experiencia laboral respaldada por una universidad de reconocido prestigio como es la UNED, o incluso para abrirse nuevos horizontes laborales.

Las herramientas, metodologías y materiales de este programa modular han sido diseñados y elaborados para garantizar el máximo aprendizaje por parte del estudiante, de la mano de un claustro de expertos que aseguran el mejor resultado tanto académico como profesional.

Este programa de especialización supone una gran oportunidad laboral y un aprendizaje garantizado adaptado cien por cien a la

realidad del sector:

- Se encuentra bajo la codirección de Dña. Mercedes de Pablo López, con amplia experiencia en este ámbito, habiendo desempeñado, entre otros, el cargo de Directora General del parque temático PortAventura durante más de 16 años.

- El programa cuenta con la **colaboración** de dos de las **empresas** más **representativas** dentro del sector del ocio: ASPRO Corporate y Grupo Aramón, a través de las cuales se ofrece la posibilidad de realizar prácticas de formación (voluntarias).

**ASPRO Corporate** es uno de los mayores operadores de parques y centros de ocio en Europa. Cuenta con más de 65 parques y centros situados en España, Reino Unido, Francia, Finlandia, Portugal, Suiza, Bélgica, Holanda, Alemania y Austria.

Esta entidad abarca el ocio en su más amplio sentido, cubriendo seis segmentos principales: parques acuáticos, parques de atracciones, zoológicos y delfinarios, acuarios, estaciones de esquí y casas rurales/campings.

**Grupo Aramón** está catalogado como el primer grupo empresarial español de turismo de nieve y montaña. Integra las estaciones de esquí en el Pirineo aragonés de Cerler, en el Valle de Benasque, Formigal-Panticosa en el valle de Tena, y Javalambre y Valdelinares en el Sistema Ibérico turolense, representando la mayor superficie esquiable de España.

Estas prácticas de formación se ofertarán a los 8 mejores expedientes interesados de cada promoción, con una duración y un periodo de realización a determinar una vez iniciado el curso.

Con esta formación integral se desarrollan habilidades que permiten generar un impacto positivo en el competitivo panorama empresarial actual, estando destinada por tanto, a personas que deseen salir de su zona de confort, aumentar su impacto profesional y prepararse para impulsar la excelencia.

Este Programa Modular consta de tres Cursos de Experto Profesional que integran el Máster:

1. Análisis y Gestión Estratégica en el Sector Turístico; 2. Gestión Turística de Espacios Recreativos y de Ocio y; 3. Dirección, Liderazgo y Gestión Turística de Equipos. Los tres se desarrollan simultáneamente a lo largo del curso académico (pudiendo elegir el estudiante cursar solo uno de ellos, dos o los tres cursos de experto en un mismo año o en años sucesivos). Caso de realizar los 3 cursos más un Trabajo Fin de Máster se obtendrá el título de Máster de **Gestión del Turismo y del Ocio**

## Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

[Página web](#)

## 2. Contenido y programa

### 2.1 Títulos

Tipo Título	Título	Créditos ETCS
DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL	Análisis y Gestión Estratégica en el Sector Turístico	20
DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL	Dirección, Liderazgo y Gestión Turística de Equipos	15
DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL	Gestión Turística de Espacios Recreativos y de Ocio	30
MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE	Gestión del Turismo y del Ocio	60

### 2.2 Módulos del programa, calendario y precio

Código	Módulo	Créditos ETCS	Precio Módulo	Precio Material
0001	Calidad y Estrategia Empresarial en el Sector Serviciosdel 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0002	Operativa Financieradel 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0003	Dirección de las Personasdel 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0004	Administración de la Cadena de Suministro y Estrategia de Ventasdel 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0005	Operativa de las Áreas de Serviciosdel 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0006	Gestión de las Operaciones de los Negocios Directos I: Parques de Atracciones y Producción y Gestión de Espectáculosdel 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0007	Gestión de las Operaciones de los Negocios Directos II: Explotación de Campos de Golf y Estaciones de Esquídel 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €

Código	Módulo	Créditos ETCS	Precio Módulo	Precio Material
0008	Gestión de las Operaciones de los Negocios Indirectos I: Hoteles, Tiendas y Restauración del 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0009	Gestión de las Operaciones de los Negocios Indirectos II: Eventos y Convenciones del 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0010	Desarrollo de Competencias Directivas y Liderazgo del 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0011	Trabajo Colaborativo y Rendimiento Grupal: Gestión de Equipos y Manejo del Estrés del 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	5	140,00 €	35,00 €
0012	Trabajo Fin de Máster del 27 de enero al 30 de septiembre de 2025.	10	280,00 €	--

## 2.3 Itinerario

### 2.3.1 Análisis y Gestión Estratégica en el Sector Turístico (DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL)

Para obtener la titulación **Análisis y Gestión Estratégica en el Sector Turístico** es necesario:  
Aprobar los 20 créditos correspondientes a los módulos 0001, 0002, 0003 y 0004.

### 2.3.2 Dirección, Liderazgo y Gestión Turística de Equipos (DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL)

Para obtener la titulación **Dirección, Liderazgo y Gestión Turística de Equipos** es necesario:  
Aprobar los 15 créditos correspondientes a los módulos 0003, 0010 y 0011.

### 2.3.3 Gestión Turística de Espacios Recreativos y de Ocio (DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL)

Para obtener la titulación **Gestión Turística de Espacios Recreativos y de Ocio** es necesario:  
Aprobar los 30 créditos correspondientes a los módulos 0001, 0005, 0006, 0007, 0008 y 0009.

## 2.3.4 Gestión del Turismo y del Ocio (MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE)

Para obtener la titulación **Gestión del Turismo y del Ocio** es necesario:

Aprobar un total de 60 créditos a elegir entre los módulos 0001, 0002, 0003, 0004, 0005, 0006, 0007, 0008, 0009, 0010, 0011 y 0012.

## 3. Metodología y actividades

La **metodología** del curso es la propia de la UNED y está **basada en la enseñanza a distancia**.

Este método de enseñanza permite al alumno:

- 1º Seguir el programa cualquiera que sea su lugar de residencia.
- 2º Compatibilizar el aprendizaje con sus responsabilidades familiares y laborales.
- 3º Aprender sin necesidad de desplazamientos.

Contiene un material didáctico con un alto contenido pedagógico y diseñado especialmente para este programa, es decir, pensado y redactado para la enseñanza a distancia.

Los diferentes módulos que lo integran combinan aspectos teóricos con casos prácticos, utilizando una plataforma online para el seguimiento del programa, accesible desde cualquier dispositivo de usuario (ordenador personal, móvil, tablet), lo que fomenta el aprendizaje y la interacción permanente entre los participantes y el equipo docente.

Así mismo, se dispone de una **guía didáctica** y un **cronograma** para orientar al alumno sobre la mejor forma de aprovechar este programa modular (ambos recursos se encuentran alojados en la plataforma virtual de la UNED).

En base a este cronograma y tras el estudio de cada módulo, se programa la **planificación de actividades voluntarias** del curso en un calendario alojado también en la plataforma virtual, indicando contenido, fecha y lugar con antelación suficiente. Estas actividades (que se concretan una vez iniciado el curso y varían en función de la demanda) tienen carácter voluntario, aunque es altamente recomendable su realización. Consisten en la **impartición de conferencias/seminarios, aplicación del método del caso y visita a un centro/espacio de ocio**. Todas ellas de la mano de expertos de reconocido prestigio dentro del sector turístico.

Estas sesiones podrán impartirse tanto online como presencialmente, quedando grabadas para su visionado posterior.

## 4. Duración y dedicación

El curso académico da comienzo el 27 de enero de 2025 y finaliza el 30 de septiembre de 2025.

## 5. Material didáctico para el seguimiento del curso

## 5.1 Material obligatorio

### 5.1.1 Material en Plataforma Virtual

El material didáctico necesario para la preparación del programa está elaborado por profesores y expertos vinculados al sector del turismo y del ocio. Destinado única y exclusivamente a los alumnos matriculados en los cursos que integran este programa modular. está formado por una guía didáctica, cronograma, calendario académico, módulos y webconferencias.

Todo el material se encuentra a disposición del alumno en la plataforma virtual de la UNED, de donde puede descargarlo en los soportes que desee.

#### MÓDULO 1. CALIDAD Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL EN EL SECTOR SERVICIOS

**Objetivo de aprendizaje:** analizar la estrategia empresarial partiendo de tres conceptos fundamentales como pilares del negocio: calidad, producto/servicio y cliente. Aplicar los conceptos estudiados al ámbito turístico y de ocio.

- 1.1. Las empresas de servicios
- 1.2. Calidad de servicio: concepto, modelos y medidas
- 1.3. Satisfacción del cliente
- 1.4. Otros conceptos relacionados con la calidad del servicio

#### MÓDULO 2. OPERATIVA FINANCIERA

**Objetivo de aprendizaje:** estudiar la organización del departamento financiero dentro del ámbito turístico y de ocio. Saber identificar cuál es su misión y conocer el funcionamiento que ofrece.

- 2.1. Resultado y patrimonio
- 2.2. Costes
- 2.3. Análisis de los estados financieros
- 2.4. Análisis de la cuenta de resultados
- 2.5. Análisis de la rentabilidad
- 2.6. Control presupuestario
- 2.7. Elaboración de presupuestos
- 2.8. Cuenta de pérdidas y ganancias
- 2.9. Presupuesto de caja
- 2.10. Balance de situación
- 2.11. Planificación financiera y análisis de inversiones

- 2.12. Proceso de elaboración del plan financiero
- 2.13. Aspectos previos a la selección de inversiones
- 2.14. Métodos de selección de inversiones

### MÓDULO 3. DIRECCIÓN DE LAS PERSONAS

**Objetivo de aprendizaje:** estudiar la organización del departamento de recursos humanos dentro del ámbito turístico y de ocio. Saber identificar cuál es su misión y conocer el funcionamiento que ofrece.

- 3.1. Rol de los agentes de recursos humanos
- 3.2. Dotación de recursos humanos
- 3.3. Formación y desarrollo
- 3.4. Evaluación y desempeño
- 3.5. Retribución y compensación
- 3.6. Gestión de la desvinculación

### MÓDULO 4. ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO Y ESTRATEGIA DE VENTAS

**Objetivo de aprendizaje:** estudiar la organización del departamento de logística y de marketing en el ámbito turístico y de ocio. Saber identificar cuál es su misión y conocer el funcionamiento que ofrece.

- 4.1. La estrategia de operaciones y la estrategia empresarial
- 4.2. La planificación de las operaciones
- 4.3. Gestión de la cadena de suministro
- 4.4. La gestión de proyectos: el método PERT
- 4.5. Fundamentos de marketing
- 4.6. La información y el comportamiento del consumidor
- 4.7. Decisiones sobre el producto y el previo a la venta
- 4.8. La distribución y la comunicación comercial

**MÓDULO 5. OPERATIVA DE LAS ÁREAS DE SERVICIOS EN EL SECTOR DEL OCIO** **Objetivo de aprendizaje:** estudiar las principales áreas de servicios en el sector del ocio. Conocer cuál es su objetivo y analizar sus funciones principales.

- 5.1. Área de atención al cliente
- 5.2. Área de operaciones
- 5.3. Área de ventas y reservas
- 5.4. Área de eventos y entretenimiento



5.5. Área de marketing y promoción

5.6. Área de recursos humanos

5.7. Área financiera

5.8. Área de seguridad

## MÓDULO 6. GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE LOS NEGOCIOS DIRECTOS I: PARQUES DE ATRACCIONES Y GESTIÓN DE ESPECTÁCULOS

**Objetivo de aprendizaje:** saber cómo gestionar y conocer cuál es el funcionamiento de dos de los principales negocios relacionados directamente con el mundo del ocio: parques de atracciones y espectáculos. Aprender todas aquellas operativas que permitan conseguir que los clientes vivan experiencias únicas e inolvidables.

6.1. Gestión de parques de atracciones

6.1.1. Diseño y proceso de operaciones

6.1.2. Explotación

6.1.3. Las atracciones

6.1.4. Admisiones

6.2. Producción y gestión de espectáculos

6.2.1. Espectáculos en el resort

6.2.2. Producto y cliente

6.2.3. Fases de producción

6.2.4. Control de calidad

## MÓDULO 7. GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE LOS NEGOCIOS DIRECTOS II: EXPLOTACIÓN DE CAMPOS DE GOLF Y ESTACIONES DE ESQUÍ

**Objetivo de aprendizaje:** saber como gestionar y conocer cual es el funcionamiento de otros negocios importantes relacionados con el mundo del ocio: los campos de golf y las estaciones de esquí.

7.1. Explotaciones de campos de golf

7.1.1. El juego del golf. Historia y normativa

7.1.2. La industria del golf

7.2. Estaciones de esquí

7.2.1. Organización de una estación de esquí

7.2.2. Gestión de la calidad

7.2.3. Operativa de las áreas de servicio

7.2.4. Las operaciones clave dentro de la explotación

7.2.5. Operaciones de las actividades complementarias

7.2.6. La gestión del cliente interno

## MÓDULO 8. GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE LOS NEGOCIOS INDIRECTOS I: HOTELES, TIENDAS Y RESTAURACIÓN

**Objetivo de aprendizaje:** aprender a gestionar tres de los principales negocios que dan servicios complementarios a la actividad principal dentro del ámbito turístico y del ocio. La gestión de estas actividades debe estar totalmente integrada con la de las actividades principales, al ser imprescindible poder ofrecer una imagen homogénea y única del mismo negocio.

8.1. Hoteles

8.1.1. Empresas hoteleras: concepto y características

8.1.2. Organigrama y gestión de departamentos

8.1.3. Funciones del personal directivo y mandos intermedios

8.1.4. Gestión del departamento organizacional

8.2. Gestión de tiendas

8.2.1. Merchandising

8.2.2. La venta

8.2.3. Gestión económica

8.3. Restauración

8.3.1. El sector de la restauración

8.3.2. El producto gastronómico

8.3.3. Planificación y elaboración de ofertas gastronómicas

8.3.4. Gestión y control de establecimientos

## MÓDULO 9. GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE LOS NEGOCIOS INDIRECTOS II: EVENTOS Y CONVENCIONES

**Objetivo de aprendizaje:** aprender a gestionar otros negocios que dan servicios complementarios a la actividad principal dentro del ámbito turístico y del ocio.

9.1. Desarrollo de eventos y convenciones

9.2. Organizadores de congresos

9.3. Organización de un congreso

9.4. Tipos de eventos y convenciones

## MÓDULO 10. DESARROLLO DE COMPETENCIAS DIRECTIVAS Y LIDERAZGO

**Objetivo de aprendizaje:** comprender los conceptos básicos del liderazgo. Proporcionar las habilidades y conocimientos

necesarios para liderar equipos y organizaciones de manera efectiva en entornos organizacionales dentro del ámbito turístico y del ocio. Aprender a identificar problemas, saber aplicar estrategias efectivas para resolverlos y gestionar el cambio dentro de equipos y organizaciones.

#### 10.1. Motivación y recompensas

##### 10.1.1. ¿Qué es la motivación?

##### 10.1.2. Teorías de motivación

##### 10.1.3. Teorías de proceso

##### 10.1.4. La motivación de los empleados en el contexto de la organización

##### 10.1.5. La motivación y el rendimiento de los empleados

#### 10.2. Comunicación

##### 10.2.1. La comunicación en la organización

##### 10.2.2. El proceso de comunicación

##### 10.2.3. Codificación, medios y canales

##### 10.2.4. Las redes de comunicación

##### 10.2.5. La comunicación interpersonal

#### 10.3. Estilos directivos y de liderazgo

##### 10.3.1. ¿Qué es el liderazgo?

##### 10.3.2. Teorías sobre el liderazgo

##### 10.3.3. Funciones del liderazgo

### MÓDULO 11. TRABAJO COLABORATIVO Y RENDIMIENTO GRUPAL: GESTIÓN DE EQUIPOS Y MANEJO DEL ESTRÉS

**Objetivo de aprendizaje:** conocer cuáles son los aspectos técnicos fundamentales para dirigir las diferentes tipologías de equipos existentes en este tipo de negocios, analizar sus características y aprender a desarrollar las herramientas necesarias para poder gestionarlos con éxito dentro del ámbito turístico y del ocio.

#### 11.1. Negociación

#### 11.2. Conducción de reuniones

#### 11.3. Dirección de grupos y equipos

#### 11.4. La gestión del grupo ante situaciones de estrés

### MÓDULO 12. Trabajo Fin de Máster

Desarrollo de un plan de negocios vinculado al ámbito turístico y de ocio

**SESIONES PRÁCTICAS VOLUNTARIAS.** Aplicabilidad práctica de los conocimientos adquiridos tras completar el estudio de

los módulos que integran cada título de experto. Se llevará a cabo mediante la impartición de distintos seminarios/conferencias por expertos y profesionales de reconocido prestigio dentro del sector objeto de estudio. Estas sesiones serán grabadas y alojadas, junto con el resto de materiales, en la plataforma virtual.

## 6. Atención al estudiante

Los alumnos cuentan con los siguientes tipos de atención:

- Atención virtual: a través de la plataforma habilitada ó mediante el correo electrónico del programa: [masterturismoyocio@cee.uned.es](mailto:masterturismoyocio@cee.uned.es)

- Atención presencial: en las instalaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED:

**Prof. María Romero Cuadrado**

**Departamento de Organización de Empresas**

**Paseo Senda del Rey, 11. Despacho 1.34**

**28040, Madrid**

- Atención telefónica: miércoles lectivos de 10.00 a 14.00 horas en el teléfono 91 398 63 87.

- Atención mediante sesiones prácticas voluntarias: pudiendo realizarse tanto presencial (en las instalaciones de la UNED) como virtualmente (a través de la aplicación Teams), dependiendo de cada caso.

Estas sesiones permitirán una interacción entre los estudiantes y el equipo docente del curso, y serán impartidas por profesores y profesionales especialistas en distintas partes del programa.

Los alumnos no asistentes podrán visualizarlas tanto en directo como en diferido, al quedar grabadas.

## 7. Criterios de evaluación y calificación

Para cada curso de experto, la evaluación consiste en la superación de dos pruebas de evaluación a distancia (PED) con preguntas teórico-prácticas relacionadas con los distintos módulos que lo integran. Cada PED consta aproximadamente de la mitad de dichos módulos y se realiza al finalizar cada trimestre (marzo y junio respectivamente).

Estas pruebas se llevarán a cabo virtualmente a través de la plataforma educativa de la UNED (con un periodo amplio para su realización que permita compatibilizar con posibles obligaciones laborales o familiares).

Las fechas de realización de las PED se publicarán en el calendario académico, una vez iniciado el curso.

Para obtener el título de máster, además de haber cursado los tres cursos de experto, será necesaria la realización de un Trabajo Fin de Máster, que consistirá en la elaboración de un Plan de Negocio Turístico sencillo. Este trabajo estará tutorizado por el equipo docente del programa y tendrá un seguimiento personalizado. Las directrices para su elaboración se publicarán al inicio de curso, ya que aquellos estudiantes que lo deseen podrán simultanear la realización de los cursos de experto con el TFM. Caso que el alumno prefiera, también será posible la entrega del trabajo en el mes de septiembre (antes del cierre de actas).

## 8. Equipo docente

### Director/a

Director - UNED

*ROMERO CUADRADO, MARIA DEL SAGRARIO*

### Directores adjuntos

Director adjunto - Externo

*DE PABLO LÓPEZ, MERCEDES*

### Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

*ROMERO CUADRADO, MARIA DEL SAGRARIO*

### Colaboradores externos

Colaborador - Externo

*DE PABLO LÓPEZ, MERCEDES*

## 9. Descuentos

### 9.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: [descuentos@fundacion.uned.es](mailto:descuentos@fundacion.uned.es).

## 9.2 Incentivos

Son Ayudas que se concederán a propuesta voluntaria de los directores de los cursos, que son los que más conocen a su alumnado, y se detraerán del crédito disponible para el curso.

Su concesión no anula el porcentaje de los ingresos de matrícula que se destina a ayudas al estudio en esta actividad.

En todo caso, el porcentaje que se va a incentivar será exclusivamente el que corresponda al precio de matrícula (en ningún caso al precio del material necesario para el seguimiento del curso).

Los incentivos a la matrícula aprobados para este curso académico son los siguientes:

- Se aplicará un descuento del 10% sobre el precio de matrícula a aquellos miembros pertenecientes a entidades vinculadas al sector del ocio.

**Descuento aplicado: 10%.**

- Se aplicará un descuento del 10% sobre el precio de matrícula a empresas que matriculen a 5 trabajadores o más. .

**Descuento aplicado: 10%.**

## 10. Matriculación

Del 5 de septiembre de 2024 al 15 de enero de 2025.

## 11. Responsable administrativo

Negociado de Programas Modulares.