

# MÁSTER EN TURISMO DE REUNIONES, ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS Y EVENTOS - MOCE

## INTRODUCCIÓN

La Escuela de Negocios de Cámara de Comercio de Sevilla lanza la **24ª** convocatoria consecutiva del **MOCE-Master en Turismo de Reuniones, Organización de Congresos y Eventos**. Un Master "Único" en contenido, temario y ponentes, que engloba a los principales clientes y proveedores del segmento del Turismo de Reuniones

### **Grandes Perspectivas en el Mercado Laboral.**

España ocupa actualmente una de las primeras posiciones como destino turístico a nivel mundial. Por su buena infraestructura y un atractivo indiscutible, juega desde hace años un rol importante en el Turismo de Reuniones a nivel internacional, ocupando el tercer puesto en el ranking de países por número de congresos internacionales celebrados, teniendo multitud de destinos que ofrecen excelentes infraestructuras para este segmento.

En la última década el segmento del Turismo de Reuniones ha experimentado una mayor profesionalización. Siendo un sector en auge y constante evolución que abre la puerta a **nuevas carreras profesionales**.

El MOCE se renueva y rediseña ante la creciente necesidad de incorporar profesionales con un alto nivel de formación práctica, y no sólo académica, a todas las instituciones y empresas del segmento del Turismo de Reuniones.

Es un Máster eminentemente práctico a través del cual se pretende dotar a los participantes de los conocimientos y las herramientas necesarios para afrontar el día a día en cualquiera de las empresas o instituciones de este importante sector.

### **10 razones para estudiar el MOCE**

#### **Su exclusividad**

Es "único" en contenido, temario y ponentes. No existe otro Máster en España que englobe a principales clientes y proveedores del segmento del Turismo de Reuniones.

#### **Eminentemente práctico**

El contenido de las clases se enfoca exclusivamente a la práctica, a exponer la realidad del mercado con casos reales. El MOCE pone a disposición de los alumnos conocer y tratar a expertos del sector, que pueden ser de gran ayuda e influencia para su futura carrera profesional.

#### **Alta relación calidad/precio**

El MOCE ofrece un paquete formativo con una excelente relación calidad/precio. Ha conseguido unir en el claustro de profesores a algunos de los expertos más relevantes del sector a nivel europeo y nacional con el objetivo de formar una nueva generación de profesionales que añadan un alto valor a este segmento estratégico para la economía nacional.

#### **Formación de vanguardia**

El segmento del turismo de reuniones se ha convertido en una muy importante fuente de ingresos para el segmento asociativo que busca una optimización del resultado económico de sus congresos y un mayor retorno de inversión y objetivos para sus "participantes". Para ello hace falta un alto conocimiento financiero y fiscal así como de gestión e innovación. Todo ello hace que el MOCE sea la plataforma académica idónea combinando la teoría y la práctica con un claustro de profesores de altísimo nivel. La experiencia y conocimientos de profesionales que están ocupando puestos ejecutivos en compañías líderes del sector

hacen que el MOCE sea la referencia para todas las personas que desean desarrollarse profesionalmente en este sector estratégico.

### **Valor añadido**

La actual situación laboral ha generado una "inflación de títulos" que no aporta valor real al CV de los titulados. En el MOCE se parte de presupuestos distintos en donde se trabaja desde la empresa hacia la realidad y no desde otra perspectiva. Frente al constante aumento de la exigencia en el mundo laboral, el MOCE será un factor diferenciador en el currículum a la hora de conseguir el trabajo deseado.

### **La formación es necesaria**

La formación es un proceso que suministra herramientas que permiten estar a la vanguardia no sólo a nivel técnico, sino también de las nuevas tendencias relacionadas con la gestión del negocio. Asimismo, es una oportunidad de intercambio con otros profesionales del mercado permitiendo compartir las mejores prácticas. La capacitación debe ser parte de la construcción de la estrategia de servicios de la organización y no sólo una entrega de contenidos, una formalidad. La capacitación tiene un fuerte impacto en la calidad de la gestión, así como en los resultados del negocio. Por esa razón, en el MOCE el punto de partida es el negocio, y la formación es sólo un medio.

### **Poner en valor el talento**

En nuestros días se está iniciando una nueva época denominada como la Era del Talento, es decir, el tiempo en que el capital y la tecnología ya no son suficientes para que una organización se mantenga vigente y sobreviva en el entorno globalizado de hoy, sino que ahora es indispensable contar con capacidad de innovación y talento, sobre todo en la generación de espacios para el desarrollo de equipos de alto rendimiento. Desarrollar el talento implica el acrecentar la especialización respecto a la ocupación.

### **Es el momento**

El momento apropiado de formar equipos de alto rendimiento se pone en marcha cuando el funcionamiento de un equipo de trabajo no permite lograr las metas esperadas. Cuando las personas que lideran un grupo no saben cómo desarrollar las conductas apropiadas; cuando el clima laboral y/o la productividad del grupo no son óptimos; cuando se necesita formar nuevos equipos para tareas específicas; cuando dos o más equipos deben interrelacionarse para producir un resultado eficaz.

Los equipos de alto rendimiento se forman entendiendo el funcionamiento y desarrollo grupal e identificando las conductas de liderazgo apropiadas a las diferentes situaciones que se le presentan en el desarrollo de la ocupación.

### **La sinergia es imprescindible**

La sinergia es una herramienta estratégica para la estructuración de equipos de trabajo de alto rendimiento. En estrategia empresarial se define la sinergia con la expresión  $2+2=5$  para indicar que la combinación de dos o más factores produce un efecto conjunto superior a la suma de sus efectos aisladamente considerados. Cuando la sinergia se administra positivamente existe un alineamiento total de los miembros de los equipos de trabajo; de esta forma se pueden aprovechar al máximo los diferentes talentos de las personas, utilizando en conjunto los procesos de creatividad e innovación, y garantizando la consecución de unos resultados de alta calidad.

### **Alta demanda de profesionales cualificados con experiencia contrastada**

Un alto porcentaje de los alumnos del MOCE mejorarán sus habilidades profesionales y podrán desarrollar sus carreras en un amplio abanico de empresas e instituciones de este segmento.

## **OBJETIVOS**

### **EMPLEABILIDAD**

Formar a los futuros profesionales para ser capaces de poder ser totalmente independientes a la hora de trabajar y generar por sí mismo rentabilidad.

#### **PROPICIAR EL MÁS AMPLIO ABANICO DE OPCIONES DE DESARROLLO PROFESIONAL**

Los alumnos MOCE pueden ocupar un amplio abanico de puestos que nos ofrece esta industria tan importante de la economía, así como trabajar por cuenta propia.

#### **DOMINAR TODO LOS DIFERENTES CAMPOS DE ESTA POTENTE INDUSTRIA**

Dominar el adecuado funcionamiento de los diferentes mercados asociativos, corporativos, feriales y gubernamental. Es un reto y un compromiso adquirido por parte de los profesores para los alumnos del MOCE: desde la detección de oportunidades de negocios, investigación y negociación de los proveedores y clientes de sus ofertas, la presentación de candidaturas, dominio de las últimas técnicas y métodos de la industria, utilización de la nuevas herramientas networking, posicionamiento que creación de nuevos eventos, gestión de destinos hasta la consultoría de inversión en esta industria.

#### **DIRIGIR LA CARRERA PROFESIONAL CON SEGURIDAD**

La seguridad personal y profesional es un elemento clave en la gestión de cualquier carrera profesional. Pocos programas formativos como el MOCE pueden dar a sus alumnos la garantía de afianzamiento de su propia seguridad personal y profesional gracias a un programa formativo que fomenta de principios a fin el desarrollo del potencial profesional de cada uno de sus alumnos.

#### **ELEGIR LA VÍA PROFESIONAL MÁS DESEADA**

El MOCE capacita a niveles que permiten elegir entre diferentes opciones de desarrollo profesional tanto a nivel individual como en el entorno empresarial.

#### **SER LÍDERES**

Tanto los profesores, como el programa del MOCE buscan el desarrollo de los futuros líderes que permitan optimizar los recursos a su alcance para poder rentabilizar su propio negocio o dar un gran salto de rentabilidad y de calidad a su entorno laboral.

## **P R O G R A M A**

### **1. SEGMENTOS TURISMO DE REUNIONES**

Asociativo

Corporativo

Gubernamental/Institucional

Ferias Itinerantes

Asociaciones del segmento del Turismo de Reuniones a nivel nacional e internacional

### **2. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN, PROJECT MANAGEMENT Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL**

Innovación: Mitos y realidades

Responsabilidad del directivo

Las 7 reglas de la innovación

Creatividad e innovación en la empresa

Mapas de la innovación (Áreas y Tipos)

Protección de la innovación

Decidir estrategias de Innovación (Tipos de estrategia)

Organización y gestión aplicada a la Innovación (Organizar para Innovar)

¿Cómo equilibrar creatividad y rentabilidad?

Externacionalización e Innovación

Integrar la Innovación dentro de la organización

### **3. DIRECCIÓN FINANCIERA Y CONTROL PRESUPUESTARIO**

El presupuesto de un evento y su control presupuestario

Gestión económica

Entorno económico y legislativo

Gestión de proveedores

Análisis económico del turismo de reuniones

Fiscalidad en eventos

Análisis estratégico para el lanzamiento de un proyecto

### **4. GESTIÓN DE DESTINOS PARA EL SEGMENTO DEL TURISMO DE REUNIONES**

Plan de marketing y estrategia para el turismo de reuniones desde la perspectiva de un destino regional. El caso de Turespaña

Plan de marketing y estrategia para el turismo de reuniones desde la perspectiva de un destino regional. El caso de Turismo Andaluz

Plan de marketing y estrategia para el turismo de reuniones desde la perspectiva de un destino provincial. El caso de Prodetur

Plan de marketing y estrategia para el turismo de reuniones desde la perspectiva de una ciudad. El caso del Sevilla Congress & Convention Bureau

Plan de marketing y estrategia para el turismo de reuniones desde la perspectiva de una ciudad. El caso del Málaga Convention Bureau

El rol del Convention Bureau (CB) y la promoción de destinos para el segmento del Turismo de Reuniones:

La estructura y funcionamiento de un CB

Los objetivos y las tareas del CB

La colaboración con sus miembros

Acciones promocionales

Conceptos estratégicos de marketing para destinos turísticos

El marketing-mix del responsable de promoción de un destino

Elaboración del plan de marketing y su seguimiento

"Ambassadors Programme". Casos de éxito nacionales e internacionales

### **5. GESTIÓN DE PALACIOS DE CONGRESOS PARA EL SEGMENTO DEL TURISMO DE REUNIONES**

Modelos de gestión de palacios de congresos (propiedad, alquiler franquicia, gestión). Análisis del ROI a corto, medio y largo plazo en función de cada modelo

Otros usos de los espacios de un palacio de congresos (auditorio, ferias, actos sociales y otros)

Segmentación de los mercados y sus características. El business-mix de un palacio de congresos

Canales de distribución y venta directa

El rol del Palacio de Congresos en la promoción de un destino

Cadena de procesos internos para un evento-congreso. Comunicación interdepartamental y sus responsabilidades desde la confirmación del evento hasta su cierre

Modelos de contrato para congresos y eventos

La valoración interna de un potencial negocio

Proveedores oficiales y su impacto en la calidad del servicio

Casos prácticos que hayan mejorado el posicionamiento de un palacio de congresos

Yield and Revenue Management

### **6. GESTIÓN DE HOTELES PARA EL SEGMENTO DEL TURISMO DE REUNIONES**

Modelos de gestión hotelera (propiedad, alquiler franquicia, gestión). Análisis del ROI a corto, medio y largo plazo en función de cada modelo

Hotel sede del evento versus hotel que ofrece sólo alojamiento

Segmentación de los mercados y sus características. El business-mix del hotel

Canales de distribución y venta directa  
Cadena de procesos internos para un evento-congreso. Comunicación interdepartamental y sus responsabilidades desde la confirmación del evento hasta su cierre  
Modelos de contrato para congresos y eventos  
La valoración interna de un potencial negocio  
Servicios externos prestados por el hotel (catering, traslados, excursiones)  
Casos prácticos que hayan mejorado el posicionamiento del hotel  
Análisis de proveedores y su impacto en la calidad del servicio  
Yield and Revenue Management

### **7. LIDERAZGO DE EQUIPOS Y DESARROLLO DIRECTIVO**

El rol de líder en las organizaciones  
El contrato psicológico  
Introducción al concepto y teorías del liderazgo  
Desarrollo de competencias emocionales para el liderazgo  
Autoconocimiento y sistemas de creencias, el modelo del observador  
Autocontrol emocional y automotivación  
Empatía y escucha activa  
Gestión de las relaciones sociales  
Influencia personal y motivación de equipos  
Dominio de la visión, comunicación y automotivación  
Introducción al concepto y teorías de la motivación  
Liderazgo y motivación de equipos

### **8. ORGANIZACIÓN PROFESIONAL DE CONGRESOS Y EVENTOS**

El rol del Organizador Profesional de Congresos (pasado, presente, futuro)  
Core PCO  
Association Management Companies  
La importancia del research para alcanzar una ventaja competitiva  
Captación de congresos  
Herramientas de comunicación con el cliente  
Las relaciones con el Comité Organizador  
Presentación de candidaturas nacionales e internacionales  
Planificación de un congreso / Plan de acciones  
Creación de la imagen y promoción de un congreso  
Proceso de inscripciones  
El programa científico y coordinación de trabajos científicos presentados  
Gestión de alojamiento en congresos. Análisis de áreas de conflictos  
Búsqueda de patrocinadores y gestión de la exposición comercial  
Gestión y producción de programa sociales para congresos y eventos  
La importancia del programa social para los congresos y eventos  
Ventajas y claves de éxito del programa social de un evento. Marketing emocional y valor añadido  
Tipologías de programas sociales (del personal shopper al team building)  
Targets y casos de éxito  
Fases de un programa social, del briefing a la ejecución, pasando por el diseño, presentación y producción  
Ingredientes y proveedores del programa social  
Cómo diseñar y presentar un programa social de éxito  
Modelos de contrato y seguros  
Crisis Management  
Las nuevas tecnologías y su influencia en la organización profesional de congresos y eventos  
Análisis DAFO del turismo de reuniones y su progresión en el futuro  
Responsabilidad social empresarial

Green Events  
Marketing 2.0 aplicado a congresos y eventos  
Código ético de la industria farmacéutica

## 9. CADENA DE SUMINISTRO Y PROVEEDORES

Análisis del modelo de negocio y estrategia empresarial para el segmento del Turismo de Reuniones de los siguientes proveedores estratégicos:

Compañías Aéreas (Alianzas Estratégicas)

RENFE

Catering

Medios Audiovisuales

Azafatas e Interpretación

Sedes para eventos

Otros proveedores

## 10: PRESENTATION SKILLS - ELABORACIÓN DE PROPUESTAS

En la industria de los servicios y en particular en la del turismo de reuniones ofrecemos y vendemos “productos intangibles” que no son más que promesas hasta que se hayan consumido. Convencer a nuestros clientes de que somos la mejor opción es una tarea muy difícil y el factor “confianza” es clave a la hora de inclinarse hacia una propuesta, empresa u otros. ¿Pero cómo conseguirlo? Se enseñarán métodos y se darán consejos prácticos tendentes a mejorar nuestras habilidades de presentación de forma que nos ayude a construir un mayor grado de confianza con el cliente a la hora de presentar nuestro servicio:

En este módulo se trabajará la elaboración de presentaciones y folletos de destinos, palacios de congresos y OPCs. También se analizarán y estudiarán las mejores presentaciones que se usan actualmente en el mercado.

Habilidades y estrategias para una comunicación escrita efectiva, Mark Twain dijo: “La diferencia entre la palabra adecuada y la casi correcta es la misma que entre el rayo y la luciérnaga”

Afrontar la página en blanco (las nuevas tecnologías nos proponen múltiples formatos) para conseguir una comunicación efectiva constituye un complejo proceso en el que intervienen múltiples disciplinas. Un mejor conocimiento del universo textual, una amplia reflexión sobre sus implicaciones y consecuencias, así como una potenciación de la creatividad, permitirán optimizar la consecución de objetivos y evitar repercusiones negativas indeseadas. La palabra como materia prima: llegué, vi y escribí..

## 11. PLANES DE MARKETING PARA EL TURISMO DE REUNIONES

Este módulo te convertirá en un profesional innovador y creativo, proporcionándote una cualificación específica con la que podrás elaborar planes de marketing y estudios de mercado aplicados al segmento del turismo de reuniones.

## 12. EL MUNDO DEL MARKETING DIGITAL EN EL TURISMO DE REUNIONES

Marketing de eventos en Redes Sociales (SMM/SMO)

Evento on line: Cómo optimizar y prolongar el efecto de un evento

Claves del SMM en el sector Eventos

Casos de éxito y fracaso en eventos 2.0. (Congresos, Convenciones e Incentivos)

Medios de comunicación on line a disposición de un congreso

La red de redes sociales (redes profesionales/personales)

La web para eventos

E-mail marketing para eventos

Facebook para eventos

Video Marketing en redes sociales para la difusión y rentabilización de los contenidos de un evento

Twitter. Ampliando la conversación y difusión de un evento

Plataformas digitales para la difusión de contenidos científicos y formativos. El congreso digital

Fotosharing. Difusión de contenidos gráficos



Podcasting. Difusión de archivos sonoros  
Internet TV para el sector eventos  
Marketing Mobile y su uso en los eventos  
Marketing viral al servicio de los eventos

## METODOLOGÍA

### Formación Mobile Learning

Entrega gratuita alumnos Máster  
de herramienta de estudio de  
última generación

iPad



#### MOBILE LEARNING

Metodología didáctica complementaria basada en la **Formación Mobile Learning**. Entrega gratuita a los alumnos Máster de herramienta de estudio de última generación.

#### FORMADORES PROFESIONALES DE 1º NIVEL

Las sesiones serán impartidas por parte de exitosos Empresarios del Sector.

Todos ellos, gracias a un excelente historial profesional en la práctica empresarial vivida en muchas empresas, tanto privadas como públicas, están sobradamente especializados y motivados para transmitir su experiencia de manera amena, clara y cercana.

#### CLASES 100% PRESENCIALES

Las 350 horas lectivas son 100% presenciales. Somos conscientes del esfuerzo que requiere por parte de todos una formación presencial, pero sabemos con seguridad, avalada por nuestra experiencia, que sólo participando activamente en el desarrollo de las clases y en la creación de redes profesionales se puede sacar el máximo provecho de un programa Máster. Complementariamente los alumnos tienen a disposición un aula virtual en el que se da acceso a servicios y documentos útiles para la formación en aula.

#### LA INMEDIATA APLICACIÓN DEL "KNOW – HOW"

La elaboración de un Proyecto Fin de Máster (PFM) juega un papel fundamental dentro del programa del Máster en Organización de Reuniones, Congresos y Eventos. Este proyecto, que se realiza durante los últimos seis meses del MOCE, consiste en la aplicación a un caso real de los conocimientos que se van adquiriendo durante el Máster y permite al alumno desarrollar todas las herramientas aprendidas. Los proyectos son realizados en grupos de varios alumnos porque ello fomenta la creatividad y desarrolla las habilidades de trabajo en equipo.

#### MENTORING PERMANENTE

Para la realización del PFM, los grupos de trabajo cuentan con el apoyo del claustro de profesores, de los directores de contenidos y del director académico, los cuales no sólo les van a indicar los pasos a seguir para dicho proyecto, sino que les van a ir recomendando y sugiriendo diferentes pautas con el fin de que los grupos de trabajo resuelvan con éxito la ejecución del mismo.

#### CASOS PRÁCTICOS

La práctica es la mejor de las enseñanzas. Es por ello que los docentes facilitadores de know –how sobre el Turismo de Reuniones emplean continuamente casos prácticos extraídos de su propia experiencia profesional.

#### SEMINARIOS ESPECÍFICOS

A lo largo del Máster se realizarán diferentes seminarios sobre Turismo de Reuniones, herramientas eficaces de

gestión y casos reales de empresas con gran proyección en el sector.

#### **ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS.**

Se realizarán visitas a eventos y ferias profesionales. Dichas visitas se complementan con una agenda de actividades profesionales.

#### **CONFERENCIAS ABIERTAS MASTER**

Seminarios profesionales específicos para todos los alumnos master de Cámara de Sevilla y Conferencias Abiertas al público en general, como posibilidad para acceder a contenidos de otros master así como ampliar la agenda de contactos.

#### **MÁS DE 100 EMPRESAS PARA PRÁCTICAS**

La Cámara de Comercio de Sevilla ofertará a todos los alumnos que lo deseen plazas para prácticas voluntarias en **más de 100 empresas** locales.

El listado de empresas locales se encuentra formado por las empresas sevillanas con mayor relevancia en el Sector. Los alumnos y alumnas de otras provincias, como Cádiz, Córdoba, Granada y Málaga serán igualmente atendidos en su demanda de una plaza en prácticas en empresas de su demarcación.

## **PARTICIPANTES**

Diplomados y Graduados en Turismo.

Licenciados y Diplomados Universitarios en Administración y Dirección de Empresas, Económicas, Investigación y Técnicas de Mercado (Marketing), Publicidad y Relaciones Públicas.

Profesionales del Sector que deseen mejorar sus habilidades para poder mejorar en su carrera profesional

## **CLAUSTRO DOCENTE**

EL MOCE ha conseguido reunir en el claustro de profesores a una selección de los expertos más relevantes del sector a nivel Europeo así como contar con el apoyo de las asociaciones más relevantes a nivel nacional e internacional que aportarán todos sus conocimientos y experiencia.

Nuestro objetivo es formar una nueva generación de profesionales que añadan un alto valor a este segmento estratégico.

#### **RAFAEL IBÁÑEZ. DIRECTOR ACADÉMICO**

Socio del Bufete Massoni & Borbolla

Técnico auditor para la empresa BYC Auditores

Profesor de Estructura Económica

Project Manager Meetings Industry Solutions Consulting

Experto en la gestión administrativa, contable y fiscal de empresas

Experto en la creación de empresas y estudios estratégicos de las mismas

Perito Judicial en las ramas económicas para el Ministerio Fiscal

Experto en la gestión del ramo de seguro de caución en la rama de Garantías ante la Administración Pública.

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Sevilla

MBA Executive

Colegiado del Ilustre colegio de Economistas de Sevilla

Co-autor del informe sobre el mercado laboral de Andalucía del año 2002 de la Junta de Andalucía

#### **ANDRÉ VIETOR. DIRECTOR DE CONTENIDO**

Chairman de la Training Academy de la International Association of Professional Congress Organisers -IAPCO- desde el año 2010 y miembro del profesorado de su seminario anual en Suiza desde el año 2000



Managing Director Enphasis Business Events Consulting  
Licenciado en hostelería y marketing  
Experto en "Business Development" y presentación de candidaturas  
Consultor en el posicionamiento estratégico de destinos y sedes en el segmento del Turismo de Reuniones  
Miembro del board de la "International Association of Professional Congress Organisers" -IAPCO- desde el año 2001  
Presidente de IAPCO 2006-2008  
Miembro del grupo Healthcare Congress Alliance – HCA (IAPCO, IPCAA, HCEA)  
Profesor del postgraduado de congresos en la Universidad Europea de Madrid (UEM-IEDE) y ponente invitado en múltiples eventos del sector (ICCA, EIBTM, IMEX, ECM Summer School entre otros)

### **JUAN JOSÉ GARCÍA. DIRECTOR DE CONTENIDO**

Vicepresidente primero y tesorero de la "International Congress and Convention Association" -ICCA- desde octubre de 2010  
Miembro del Board de ICCA como "European Representative" desde Enero de 2010  
Chairman del claustro de profesores del "ICCA Research, Sales & Marketing Programme"  
Consultor senior de Enphasis Business Events Consulting  
Cursó estudios de filología inglesa y turismo  
MBA Executive  
IAPCO Training Academy Certificate  
Experto en dirección de proyectos  
Experto en presentación de candidaturas, gestión de asociaciones y destinos  
Más de 24 años de experiencia en el sector OPC  
Ponente invitado en numerosos seminarios, reuniones y congresos nacionales e internacionales del sector entre ellos el Congreso Mundial de ICCA, Feria EIBTM, Asamblea Anual del Spain Convention Bureau, ICCA Iberian Chapter, Europe+Asia Event Forum, Expo Meetings México, MICE Leadership Dialogues in Singapore, ICCA-TAIWAN MICE Bidding Workshop y Cursos de Verano de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo entre otros

### **ALONSO MONTERO. PROFESOR**

Ingeniero industrial en la Dirección de Fomento Empresarial de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (Agencia IDEA)  
Coordinador de proyectos europeos (CESEAND, SEIRC, MARIS, KujPomris)  
Ingeniero superior industrial  
MBA Executive  
Máster en implantación de sistemas de calidad  
Experto en gestión de la Innovación en la empresa  
Experto en gestión y project management.

### **MIRTCHO SAVOV. PROFESOR**

Director de Operaciones de Barceló Congresos  
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales  
Más de 20 años de experiencia en el sector OPC  
Experto financiero y en el tratamiento del IVA en congresos  
VP Educación de la junta directiva de "Meeting Professionals International" en España  
Profesor del postgraduado de congresos en el Instituto Superior de Marketing (ISM)  
Ponente invitado en numerosos seminarios, reuniones y congresos nacionales e internacionales del sector entre ellos EIBTM

### **ANTONIO ACERETO. PROFESOR**

Licenciado en Filología Francesa  
Profesor de Español en L'École d'Ingénieurs de Télécom en Brest (Francia)

Amplia experiencia en el desarrollo e implantación de programas de innovación pedagógica  
Colaborador en diferentes medios de comunicación escrita  
Catedrático de Francés en el I.E.S. Fernando de Herrera de Sevilla

**RAFAEL OLIVER. PROFESOR.**

Business development & researcher en Barceló Congresos  
Licenciado en Filología Inglesa por la Universidad de Sevilla  
Más de 11 años de experiencia en el sector OPC  
Experto en investigación y análisis del mercado asociativo  
Experto en la aplicación y uso de las herramientas y utilidades web 2.0 en congresos y eventos  
Ponente invitado en varios seminarios y congresos como el Capítulo Ibérico de la International Congress and Convention Association y del ICCA Research, Sales & marketing Programme

**MARÍA FERNÁNDEZ. PROFESOR.**

Directora ejecutiva de Meetings Industry Solutions Consulting - MIS Consulting-, consultora de nueva generación especializada en el Turismo de Reuniones  
Consultora en el posicionamiento estratégico de destinos y sedes en el segmento del Turismo de Reuniones con proyectos desarrollados en varios mercados internacionales  
Experta en dirección de proyectos y gestión de recursos humanos  
Ponente invitada en numerosos seminarios y reuniones del sector

**JUAN PEDRO OTT. PROFESOR**

Director Comercial Regional de Barceló Hotels & Resorts, cadena española con 185 Hoteles en 17 países. Lidera la transformación de la comercialización de la Compañía en la región, es actualmente responsable de la comercialización de más de 3.000 habitaciones en hoteles urbanos y vacacionales en Andalucía  
Ex Director Comercial de Meliá Hoteles en Sevilla y ha ocupado puestos de dirección comercial y puestos de responsabilidad de operaciones en diversos hoteles y agencias de viajes  
Representante de Barceló Hotels & Resorts en varias asociaciones internacionales relacionadas con el Turismo de Reuniones

**CARINA MONTAGUT.**

Directora departamento Eventos Feria Valencia  
Anteriormente directora de nuevas ferias, equipo de I+D y Comercial en Feria Valencia

**DAVID SERRANO. PROFESOR**

Empresario, consultor, formador y ponente desde 1995, desarrolla su principal actividad entorno a la creatividad en Eventos, el Marketing y el Social Media, ámbitos en lo que ha creado numerosos contenidos, artículos, manuales, productos y servicios para instituciones privadas y públicas  
Finalista Premio Nacional Mesa del turismo por el estudio "los Recursos Humanos y la Formación en el sector turístico"  
Premio Foro de empresas campus EUSA "Jóvenes Iniciativas empresariales"  
Premio Asociación Española de Directores de Hotel a la mejor Empresa Organizadora de Eventos 2008  
Vocal de la junta directiva de la asociación turística empresarial ASEMTUR  
Publicaciones: manuales prácticos de e-marketing, entrevistas en prensa, guías editoriales interpretativas del patrimonio  
Seminarios y cursos de especialización en E-marketing y posicionamiento, dinamización turística, nuevas tecnologías, desarrollo sostenible y turismo, planificación turística, turismo rural, interpretación del patrimonio, dirección de empresas, creación de productos turísticos y otros.  
Socio fundador de las siguientes empresas:  
Es.cultura (Eventos+Comunicación): Sector eventos y comunicación corporativa e institucional  
MKG 2.0: Marketing creativo en Internet 2.0

Andalucía Multimedia: Producciones creativas audiovisuales

Eventos Solidarios: ONG que pone su creatividad a disposición de acciones solidarias

**MARIO MUÑOZ. PROFESOR**

Licenciado en Psicología

Experto en gestión de recursos humanos

Amplia experiencia como profesional docente y formador, entre otros:

Dirección y gestión de personal

Psicología social

Curso de técnicas de comunicación y motivación en el aula

Curso de comunicación y comportamiento organizacional

Curso de liderazgo y trabajo en equipo

Curso de motivación y trabajo en equipo

Curso de desarrollo de habilidades emocionales para el desarrollo del liderazgo

Cuso de eficacia personal

Curso de fundamentos de liderazgo, gestión de equipos de trabajo y gestión de conflictos

**DIEGO JUAREZ. PROFESOR**

Técnico del Sevilla Congress & Convention Bureau desde 2010

Técnico MICE (Meetings Incentives, Congress & Exhibitions) del área de eventos del Consorcio Turismo de Sevilla

Técnico en turismo para el departamento de nuevos proyectos y relaciones institucionales del Consorcio Turismo de Sevilla

Formador en el curso de marketing de los destinos turísticos y en el curso de gestión hotelera de la confederación de empresarios de Andalucía

Formador en el curso de gestión hotelera de la Confederación de Empresarios de Andalucía

**JUAN CARLOS GARCÍA. PROFESOR**

Project Manager operaciones de Barceló Congresos

17 años de experiencia como especialista en la organización de congresos

Experto en operaciones y gestión de proveedores

10 años de experiencia en hoteles, tres de ellos como director

Profesor del MOCE desde 2005

**JUAN GARCÍA. PROFESOR**

Director Regional del Departamento de Congresos y Eventos. Viajes El Corte Inglés

**JOSÉ MANUEL DEL RÍO. PROFESOR**

Director General Comercial FIBES

**SANTIAGO PÉREZ ROMERO.**

Supervisor de Distribución Unidad de Negocio de Empresas. France Telecom (Orange).Máster en Finanzas y Control de Gestión. CESMA (Madrid).Licenciado en Economía. Experto en el Sector Corporativo.

**MÓNICA GARCÍA**

Miembro del Convention Bureau de Barcelona

Más de 20 años en el sector.

**ANNA BUENO**

Miembro del Convention Bureau de Barcelona

Más de 20 años en el sector.

#### **ALEJANDRO MASSONI**

Licenciado en economía. Auditor RASI.  
Premio extraordinario de la universidad de Sevilla.

#### **?DAVID MECA**

Campeón del Mundo 1998 – 2000 – 2005. Nº1 en el Ranking Mundial 1998-1999-2000 de Natación de Larga Distancia. Conferenciante para empresas y otras organizaciones sobre la extrapolación de las experiencias del mundo del deporte a la empresa.

## **B E C A S   Y   A Y U D A S**

#### **BECAS:**

##### **POSGRADOS Y DESEMPLEADOS PARA PROGRAMAS MÁSTER:**

Becas del 20% hasta el 50% de descuento del importe total de la matrícula.

##### **AFFINITY CÁMARA:**

Becas del 10% al 100% de descuento del importe de la matrícula.

##### **ALUMNOS EXTRANJEROS:**

Becas del 30% de descuento del importe de la matrícula.

##### **BECAS EMPLEO JUNIOR:**

Ofrecen al alumno la posibilidad de cursar un Máster a coste 0 y a su vez, a la empresa, le dan la oportunidad de contar con un profesional becado durante 12 meses

##### **BECAS ANTIGUOS ALUMNOS EUSA Y NP:**

Estos antiguos alumnos podrán beneficiarse de un 30% de descuento automático sobre el importe total de los cursos presenciales (Máster, Expertías, Programas Superiores o módulos que se integren en alguno de los anteriores). Los beneficiarios de esta beca no recibirán el dispositivo electrónico tipo tablet (IPAD) ya que les fue entregado como herramienta de estudio para realizar el grado o ciclo superior.

##### **BECAS INTERNACIONAL TROYES:**

Una experiencia tanto académica como laboral resulta muy conveniente para terminar de formar a los profesionales actuales en un mercado empresarial cada vez más global y exigente. En este contexto, los alumnos de Máster de la Cámara de Comercio de Sevilla podrán estudiar y realizar prácticas en el extranjero gracias al acuerdo de colaboración suscrito con la Groupe Ecole Supérieure de Commerce de Troyes en Champagne, por el cual los alumnos de ambas instituciones tienen la posibilidad de obtener la doble titulación en ambas instituciones, asistiendo a los dos programas.

#### **AYUDAS:**

**BONIFICACIONES A TRABAJADORES:** Este curso se puede bonificar de acuerdo con el sistema de Formación Continua a través de los boletines mensuales de cotización a la Seguridad Social. Todos los trámites deben realizarse como mínimo 7 días antes del inicio del curso. Consulte condiciones.

**GESTIÓN GRATUITA:** La Cámara de Comercio de Sevilla gestionará de manera gratuita las ayudas existentes.

**PROYECTO LANZADERA:** La Cámara de Comercio de Sevilla apuesta por el fomento del espíritu emprendedor y el desarrollo del emprendimiento, premiando tres proyectos fin de Máster, con un cheque de servicios valorado en 6000 euros, incluyendo la permanencia durante 6 meses en el Vivero de Empresas de la Cámara de Sevilla.

**POSIBILIDAD DE FINANCIACIÓN:** Consultar condiciones según cada caso.

(Consultar base reguladora en becas y ayudas)

## CARACTERÍSTICAS

Duración: 500 horas

Fecha Inicio: 5 noviembre de 2018

Fecha Fin: 29 junio de 2019

Precio: 6.500,00€

El Máster tiene una duración total de 500 horas distribuidas del siguiente modo: 350 horas presenciales, 150 horas no presenciales, de las cuales 30 horas son para actividades complementarias (visitas a empresas e instituciones) y 120 para la realización del proyecto Fin de Master.

Las 350 horas presenciales se impartirán en sesiones de jueves y viernes de 16:30 a 21:30 y los sábados de 9:00 a 14:00, en el período comprendido entre el 5 de noviembre de 2018 y el 29 junio de 2019.

Los derechos de matrícula y participación en el curso tienen coste de 6.500 €. En dicha cantidad están incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo así como las visitas y salidas.

Para la realización del proyecto los alumnos contarán con el apoyo profesional de los tutores. Los alumnos presentarán y defenderán ante el tribunal académico los trabajos fin de máster realizados.

Una vez iniciado el curso, se retendrá el 100% del importe del mismo.  
Consulte condiciones y facilidades de pago.

## PROCESO DE SELECCIÓN

La selección de los alumnos MOCE y la configuración de un equipo de trabajo multidisciplinar, en el que se mezclan: experiencias, culturas, edades, sectores y aspiraciones, nos obliga a llevar a cabo un proceso de admisión exigente en el que se valora no sólo la experiencia de cada uno de los aspirantes sino además sus habilidades, actitudes y motivación de logro. Por ello, el proceso de admisión constará de varias etapas fundamentales durante las cuales se analizará la adecuación de cada candidato a los objetivos del programa MOCE:

- 1º Paso: Preinscripción on – line en la web de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla.
- 2º Paso: Aportación de los documentos acreditativos como el CV, fotografía digitalizada, Títulos, Certificados de instituciones y empresas así como referencias.
- 3º Paso: Solicitud de entrevista personal con el Director Académico del Máster.
- 4º Paso: Evaluación del Perfil de los candidatos por Comité Académico.
- 5º Paso: Comunicación de Admisión o desestimación.

## DIPLOMA

A los alumnos que demuestren aprovechamiento y asistan, al menos al 80% del período lectivo, así como superen el Proyecto Fin de Master, la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el MOCE.

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla se reserva el derecho de anular la celebración del MOCE en el caso de no llegar a un mínimo de alumnos así como la modificación de la programación académica.

## SERVICIOS GRATUITOS

- 1.PORTAL DE EMPLEO: [Quiero Empleo](#)
- 2.DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO
- 3.RESERVA DE SALAS
- 4.EMPRÉSATE 360º. Evaluación, desarrollo y acompañamiento del alumnado durante su proceso formativo, con el propósito de ayudarles a incorporarse al mercado de trabajo y su mejora en la empleabilidad.



## EMPRESAS OFERTADAS PARA PRÁCTICAS

La Escuela de Negocios de Cámara de Comercio de Sevilla, y dentro de los programas formativos que así lo contemplan, máster, formaciones superiores y expertías, asume como objetivo la preparación de su alumnado para su próxima integración en la sociedad a través del desarrollo de sus capacidades.

Para ello, procurará que obtengan una experiencia profesional mediante la realización de prácticas en empresas que faciliten su incorporación al mercado de trabajo siendo el complemento perfecto a su formación en las aulas.

Con la realización de estas prácticas se persiguen los siguientes objetivos específicos:

- Contribuir a la formación integral del alumnado completando su aprendizaje teórico y práctico.
- Facilitar el conocimiento de la metodología de trabajo adecuada a la realidad profesional en que los/as alumnos/as habrán de operar, contrastando y aplicando los conocimientos adquiridos.
- Favorecer el desarrollo de competencias técnicas y transversales (sociales y actitudinales).
- Obtener una experiencia práctica que facilite la inserción en el mercado de trabajo y mejore la empleabilidad futura en el mercado laboral local, nacional e internacional.
- Favorecer los valores de la innovación, la creatividad, el emprendimiento y la globalización del mercado laboral.

[\(Ampliar información\)](#)

A continuación se detallan algunas de las empresas que tienen firmado convenio de prácticas con la Escuela de Negocios:

EMPREMEDIA SL  
CONGRESOS Y TURISMO DE SEVILLA, S.A.  
VIAJES EL CORTE INGLÉS S.A.  
GLOBINNOVA, SL



LETRA B COMUNICACIÓN VISUAL S.L.  
HILTON GARDEN INN SEVILLA / CERCEBELO ASSETS, S.L.  
NH HOTELES ESPAÑA, S.A. ( HOTEL NH COLLECTION SEVILLA)  
ES.CULTURA EVENTOS  
BARCELÓ TURISMO Y CONGRESOS S.L.  
LANDO INVERSIONES SL  
NATURANDA TURISMO AMBIENTAL  
CLUB ANTARES (CEFNA SLU)  
IMASUR SERVICIOS EVENTUALES S.L  
ES.CULTURA EVENTOS (IBÉRICA DE SERVICIOS SC)  
MANAGEMENT CONSULTING & EVENTS, S.L.U.  
CEFNA.CENTRO EMPRESARIAL, FINANCIERO Y DE NEGOCIOS DE ANDALUCÍA  
AVANTINE CONSULTORES S.L.

Las prácticas no son obligatorias para la obtención del Título de Máster.