

DE PRODUCTOR A ANFITRIÓN: MARKETING DE EXPERIENCIAS PARA EL CLUB DE TURISMO ENOGASTRONÓMICO DE NAVARRA

PLAN DE FORMACIÓN DE TURISMO DE NAVARRA/NAFARROAKO TURISMOKO FORMAKUNTZA PLANA

El programa está diseñado para fortalecer la competitividad del sector enogastronómico navarro, proporcionando a las empresas herramientas prácticas para mejorar su posicionamiento y ventas. Se estructura en un modelo mixto que combina capacitación teórica online, mentorías personalizadas para diez empresas seleccionadas.

MODALIDAD

Online en directo

DURACIÓN

6 horas (9:30 a 11:30 h)

FECHAS

14, 16 y 21 de Abril de 2026

DOCENTES

David Mora

Coordinador de los programas formativos de turismo gastronómico de Basque Culinary Center. Consultor turístico desde 1999, habiendo pasado por varias firmas, antes de lanzar su proyecto personal de conocimiento turístico Emoturismo y unirse como socio a Verne Tourism Experts. Cuenta también con una larga experiencia docente como profesor en varias universidades y escuelas de negocios. Ponente habitual en foros internacionales de turismo. En preparación para WSET Nivel 3.

María Martínez

Consultora especializada en turismo gastronómico y enoturismo. Más de 8 años acompañando a destinos y empresas en la puesta en valor de su patrimonio culinario como palanca de diferenciación turística. Graduada en Turismo por la Universidad de Zaragoza y máster en Turismo Gastronómico. Cuenta con la certificación WSET Nivel 2.

Ramón Pons

Desarrolla estrategias de comercialización y alianzas estratégicas como Senior Executive en Arival. Su trayectoria en puestos de ventas de alto nivel le ha permitido desarrollar su experiencia en alianzas e innovación en la industria turística. Ha trabajado en múltiples segmentos con importantes empresas globales y le apasiona el uso de la tecnología para fortalecer y profesionalizar el sector de tours y actividades.

+ INFO

formaturismo@navarra.es

OBJETIVOS DEL CURSO

- Dotar a las empresas de conocimientos prácticos y herramientas para optimizar la captación y venta de sus experiencias.
 - Formar a los profesionales en las últimas tendencias y retos del mercado turístico global.
 - Brindar un acompañamiento estratégico personalizado mediante hojas de ruta específicas.
-

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Sesión 1: Sentando las bases del destino.

- Estado de la cuestión: marketing de experiencias.
- Objetivos y prioridades de las empresas para 2026. Tendencias y retos de turismo gastronómico.
- Práctica: Imagen de Navarra como destino gastronómico.

Sesión 2: Marketing y estrategia comercial.

- Diseño de experiencias memorables (regeneradoras, slow y circular).
- Segmentación de clientes.
- Optimización de webs y storytelling.

Sesión 3: Comercialización.

- Estructura del mercado.
 - Venta directa vs venta indirecta.
 - Canales de comercialización.
 - Descripción del ecosistema de comercialización online de experiencias.
 - Necesidades tecnológicas para la venta de experiencias.
-

METODOLOGÍA

-La formación se realizará a través de videoconferencia en tres sesiones de 2 horas de duración cada una, con visualizaciones de ejemplos prácticos que vendrán a apoyar el contenido teórico. A final de cada una de las sesiones se reservará un espacio de tiempo para dudas y consultas.

-La participación en la formación proporciona acceso a tutorías personalizadas para 10 empresas.

DESTINATARIOS / AS

Empresas relacionadas con el Turismo enogastronómico, Consorcios y Asociaciones turísticas y Agencias de Desarrollo Local.

ADJUDICACIÓN DE PLAZAS

Es necesario inscribirse previamente en el enlace proporcionado. En el supuesto que existan más solicitudes que plazas, se realizará por orden de inscripción.

NUMERO MÁXIMO DE ASISTENTES

50

REQUISITOS PREVIOS PARA PARTICIPAR

No son necesarios requisitos ni conocimientos previos.