

Curso

Estrategias de Marketing Gastronómico

Desarrollar o gestionar un negocio gastronómico y de hospitalidad con una propuesta diferenciada se ha convertido en un gran reto en la actualidad.

El conocimiento de habilidades y destrezas comerciales para el logro de objetivos es una necesidad cada vez más requerida. El Programa de Extensión Universitaria de la ULCB, como especialista en la gestión de este tipo de propuestas, diseñó este curso para que el participante pueda desarrollar sólidos conocimientos para emprender estrategias comerciales dirigidas a los potenciales clientes.

Dirigido

- Empresarios e inversionistas del sector gastronómico en sus diferentes clasificaciones.
- Gerentes, administradores senior y junior de restaurantes.
- Chefs ejecutivos y jefes de cocina.
- Estudiantes de los ciclos finales de carreras relacionadas a la gastronomía.
- Emprendedores que buscan iniciar un negocio propio en el sector.

Logros de Aprendizaje

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:



- Desarrollar estrategias y tácticas comerciales para restaurantes.
- Generar técnicas de venta de acuerdo a los diversos canales que requiera el negocio gastronómico y de hospitalidad.
- Crear planeamiento de promociones alineado al sector gastronómico.
- Trabajar la pirámide de marketing para restaurantes.

Datos generales

Inicio
25 de junio

Duración
6 sesiones

Horario
Martes y jueves
de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Modalidad Online
Clases sincrónicas

Inversión
Precio regular: S/993
Promoción (30% dscto.): S/695

Requisitos técnicos mínimos y recomendados:
Conexión Internet Casa: Mínimo: 15 Mbps.
Recomendable >= 30 Mbps
Conexión internet móvil: 3G como mínimo.

Certificación

Certificado emitido por el Programa de Extensión Universitaria de la Universidad Le Cordon Bleu

Sesión 1 Análisis del entorno competitivo gastronómico

- Análisis PEST como base para el planeamiento de las acciones de la gestión de marketing.

Sesión 2 El marketing, su amplitud y fundamento

- El principio de la universidad del marketing en el sector gastronómico.
- Conceptor y fundamentos del marketing gastronómico.

Sesión 3 El marketing como generador de éxitos en el sector gastronómico

- Identificación de las necesidades y comportamiento de compra del consumidor.
- Estrategias de segmentación y posicionamiento.

Sesión 4 Una carta gastronómica que comunique valor

- El principio de la diferenciación y la rentabilidad a través del diseño de una oferta comercial diferenciada.

Sesión 5 Social media en la gestión de los negocios gastronómicos

- Los factores de éxito de una estrategia de comunicación y promoción en el entorno digital.

Sesión 6 Las redes sociales en el negocio gastronómico y de hospitalidad

- La versatilidad y beneficios del uso de las redes sociales.
- Desarrollo de estrategias digitales para el negocio gastronómico y de hospitalidad.

Nota Importante

- La Universidad Le Cordon Bleu Perú se reserva el derecho de reprogramar o cancelar los cursos que no cuentan con el número mínimo de inscritos establecidos por la institución.
- Se reserva el derecho de modificar la plana docente de acuerdo a disponibilidad o cambios en el programa.
- Los trámites de retiro o cambio sólo se realizan hasta 10 días antes del inicio de clases. Caso contrario deberá asumir la penalización correspondiente. El pago realizado no está sujeto a devolución ni transferencia, el retiro no modifica el monto comprometido a pagar. El retiro es sólo académico y no económico.