FORMACIÓN ONLINE

3 créditos
75 horas lectivas

ISGEG
Instituto Superior
de Gestión y Gastronomía



CURSO

MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE

AUMENTE LOS INGRESOS DEL RESTAURANTE

EN COLABORACIÓN CON:

eltenedor
a TripAdvisor company

FEHR
Federación Española de
HOSTELERÍA

ISGEG
Instituto Superior
de Gestión y Gastronomía



El Instituto Superior de Gestión y Gastronomía

Busca profesionalizar el sector de la restauración y la hostelería, tanto en el ámbito gastronómico como en el de la gestión empresarial. Para ello centra su actividad en dos núcleos prioritarios de actuación:

1- La formación a distancia a través de tecnologías on-line.

2- La creación de contenidos innovadores y su difusión en el ámbito de la gastronomía y la hostelería.

"ISGEG: Situada en Barcelona y abierta al mundo de la hostelería"



Los objetivos del ISGEG :

- Flexibilidad y adaptación a los alumnos, gracias a las últimas tecnologías de formación online.
- Creación y difusión de contenidos formativos innovadores en el sector de la gastronomía, la restauración y la hostelería.
- Accesible desde cualquier lugar del mundo.

ISGEG
Instituto Superior de Gestión y Gastronomía

CURSO
MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE



¿ Qué le aportará este curso?

- Comprender los mecanismos básicos para que los clientes escojan su restaurante.
- Conocer los principios fundamentales del marketing y las ventas del restaurante.
- Conseguir satisfacer y fidelizar a su clientes.
- Fijar y gestionar correctamente los precios del restaurante y su carta.
- Crear una estrategia para aumentar las ventas del restaurante.
- Comercializar el restaurante.
- Diseñar e implementar promociones y acciones de marketing.

Con los mejores profesores del sector y el mejor método de formación online.

CURSO
MARKETING
Y VENTAS DEL
RESTAURANTE



Contenidos del Curso:

Módulo 1: INTRODUCCIÓN AL MARKETING DE RESTAURANTES.

1.1: El restaurante como producto global.

1.2: Características del restaurante como negocio.

1.3: La matriz de momentos y motivos de consumo.

1.4: Los atributos clave del restaurante. Ventajas y diferenciación.

1.5: Las variables básicas del marketing de restaurantes.

Módulo 2: SATISFACCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES.

2.1: ¿ Por qué los clientes escogen un restaurante? La formula del valor / sacrificio.

2.2: Fidelización de clientes en restauración. ¿Cuanto vale un cliente fiel?

2.3: El Flujo del éxito del restaurante.

Módulo 3: FIJACIÓN Y GESTIÓN DE PRECIOS.

3.1: Introducción a los precios en restauración.

3.2: Factores clave de fijación de precios.

3.3: Enfoques de fijación de precios en restauración.

3.4: El método descendente de fijación de precios.

3.5: Gestión y estrategias de precios.

3.6: Caso práctico.

CURSO
MARKETING
Y VENTAS DEL
RESTAURANTE



Contenidos del Curso:

Módulo 4: EL TÚNEL DE VENTAS DEL RESTAURANTE.

4.1: El Túnel de ventas. Un modelo para aumentar los ingresos del restaurante.

4.2: Aplicación del túnel de ventas.

4.3: Las ventas internas del restaurante.

4.4: Caso práctico

Módulo 5: PROMOCIONES, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS DEL RESTAURANTE.

5.1: Como diseñar e implementar con éxito promociones de venta en restauración.

5.2: Comercialización de restaurantes.

5.3: Caso práctico.

Módulo 6: LA PREVISIÓN DE VENTAS DEL RESTAURANTE.

6.1: La previsión de ventas para restaurantes de nueva creación.

6.2: La previsión de ventas para restaurantes en marcha.

CURSO
MARKETING
Y VENTAS DEL
RESTAURANTE



Profesores expertos en el sector



Josep María Vallsmadella

Consultor en hostelería desde hace más de 15 años. Ha sido director de Marketing del Grupo Ibersol con mas de 350 restaurantes (KFC, Pizza Hut, Burguer King, Pans & Co). Asimismo ha sido Subdirector General del Moli Vell (lider de panaderías y cafeterías). Es uno de los expertos más importantes en marketing y gestión estratégica de restaurantes.

Autor del libro “Técnicas de Márketing y Estrategias para Restaurantes”. Participa como docente en entidades como el Basque Culinary Center, EUHT Sant Pol de Mar o GASMA.

¡En línea directa con usted…!

CURSO
MARKETING
Y VENTAS DEL
RESTAURANTE



Las garantías de ISGEG:

- Una plataforma de contenidos propia, con certificación SSL. Protocolo de seguridad que hace que la transmisión de los datos entre nuestros servidores y el usuario sea totalmente cifrada y encriptada.
- Funcionamiento ininterrumpido las 24 h del día.
- Un espacio de aprendizaje sencillo e intuitivo. No es necesario tener ningún conocimiento informático.
- Actividades de Evaluación Continua (AEC), mediante casos prácticos, y presentación de actividades.
- Aprendizaje colectivo, ya que se comparte información y se generan nuevas ideas dentro del foro.
- Apoyo continuo al alumno: tanto por el propio tutor de cada curso, como por el equipo de help desk de ISGEG

Metodología del programa

1. Una planificación de 75 horas de trabajo.
2. Un constante sistema de tutorías de los profesores a través de mail.
3. Unos contenidos de alto nivel, pero muy intuitivos y adecuados a un modelo de formación online.
4. Casos prácticos y ejercicios de apoyo a los contenidos teóricos.
5. Una gran interacción con el resto de alumnos a través de los chats, y del propio campus virtual del ISGEG.

ISGEG
Instituto Superior de Gestión y Gastronomía

CURSO
MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE



- ✓ **Precio del curso:** 350€
- ✓ **Periodo lectivo:** febrero
- ✓ **Descuento Especial** para empresarios o trabajadores de empresas asociadas a **FEHR** o **elTenedor.**
- ✓ **Consultar precios** para grupos de empleados de una misma empresa.
- ✓ **Titulación:**

Reconocimiento sectorial por parte de ISGEG y FEHR (acredita la adecuación de esta formación a la realidad profesional del sector).

Este curso forma parte de los siguientes programas:

C.U. Experto en Dirección de Restaurantes. Convalidando un total de dos créditos

C.U. Experto en Marketing, Ventas, y Promoción de Restaurantes. Convalidando un total de dos créditos

FORMACIÓN BONIFICABLE

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

info@isgeg.org

Teléfono: 931 003 614

¡MATRICÚLATE YA...!

FORMACIÓN ONLINE

ISGEG
Instituto Superior
de Gestión y Gastronomía

www.isgeg.org

EN COLABORACIÓN CON:

eltenedor
a TripAdvisor company

FEHR
Federación Española de
HOSTELERÍA