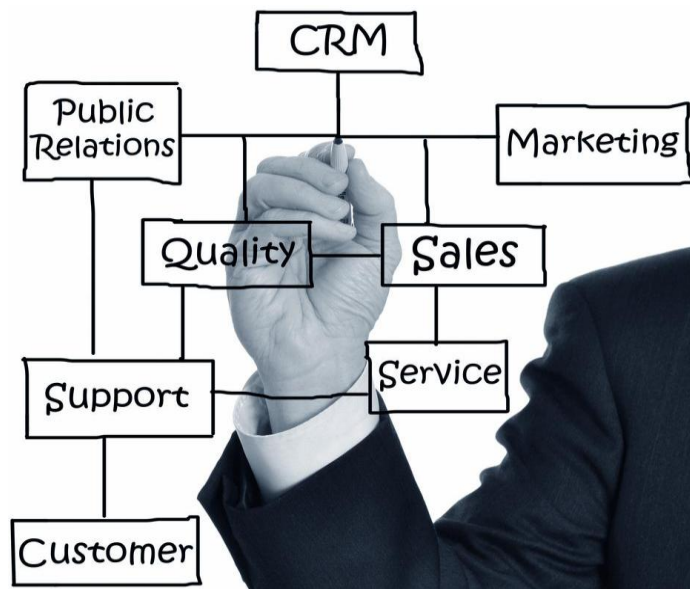


CURSO: MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE. Aumente los ingresos del Restaurante.

Del 3 de octubre al 12 de Noviembre 2011
50 horas lectivas



CURSO:
MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE.
Aumente los Ingresos del Restaurante

Del 3 de Octubre al 12 de Noviembre 2011
50 horas lectivas

¿ 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.
Aumente los Ingresos del Restaurante

Del 3 de Octubre al 12 de Noviembre 2011
50 horas lectivas

Contenidos del Curso:

Modulo 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

Modulo 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.

Modulo 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

Modulo 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

Modulo 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- Vender a través de Internet
- 5.4- Caso práctico

CURSO:
MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE.
 Aumente los Ingresos del Restaurante

Del 3 de Octubre al 12 de Noviembre 2011

50 horas lectivas

Los mejores profesores del sector...



Profesor :
 Josep Mª
 Vallsmadella

- Consultor en hostelería desde hace mas de 15 años, especializado en Marketing y Gestión de Restaurantes.
- Ha sido director de Marketing del Grupo Ibersol con mas de 350 restaurantes (KFC, Pizza Hut, Burguer King, Pans & Co).
- Ha sido subdirector general de El Moli Vell, empresa lider en España en el sector de cafeterías y panaderías.
- Actualmente es Profesor de Marketing y Gestion de restaurantes en la EUHT- Sant Pol , y ha sido durante 4 años profesor de gestión de hostelería en la UAB (Universidad Autónoma de Barcelona).
- Ha escrito el libro “ Marketing y estrategias para restaurantes” (Pearson editorial- 2002) y mas de 50 artículos de gestión.



Profesor :
 Lluís Codó

- Vinculado al mundo de la formación y gestión de empresas de hostelería desde el año 1994, en el que asumió en la Federación de Hostelería de Lleida el área de formación empresarial.
- Ha dirigido proyectos de consultoría a nivel internacional en la mejora de la gestión en empresas de hostelería bajo los enfoques ISO, EFQM y Sistema de Calidad Turístico Español
- Es profesor en la UOC, EADA, y en la EUHT-Sant Pol
- Actualmente es socio director de la consultora Horeca Solutions España
- Como autor escribe artículos en las revistas más importantes del sector de la restauración.

...en línea directa con usted !!!

CURSO:
MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE.
Aumente los Ingresos del Restaurante

Del 3 de Octubre al 12 de Noviembre 2011
50 horas lectivas

Metodología de Formación...

A través de las herramientas online más modernas los alumnos podrán cursar cómodamente y de forma efectiva el curso gracias a :

1. Una planificación de 50h de trabajo repartidas en 5 semanas.
2. Un constante sistema de tutorías de los profesores a través de mail y teléfono (Skype).
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.

...Intuitiva y accesible

CURSO:
MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE.
Aumente los Ingresos del Restaurante

Del 3 de Octubre al 12 de Noviembre 2011
50 horas lectivas

- El precio del Curso es de 390€ por alumno.
- Descuento Especial del 10% para empresarios ó trabajadores de empresas asociadas a FEHR.
- Consultar precios para grupos de empleados de una misma empresa.
- Titulación: Diploma del INSTITUTO SUPERIOR DE GESTIÓN Y GASTRONOMÍA

Curso Homologado por la FEHR

Matricúlate

Para más información contactar con:
Federica Moratti

fmoratti@horecasolutions.es

FORMACIÓN ON LINE



 **ISGEG**
Instituto Superior
de Gestión y Gastronomía