

Estudia el curso

Estrategias de Venta y Gestión Comercial para Restaurantes y Hoteles

Domina las técnicas modernas de ventas y la gestión comercial adaptada a la industria de restaurantes. Aprende a incrementar la facturación, fidelizar clientes y optimizar procesos de venta aplicando estrategias prácticas y herramientas digitales.

Dirigido a



Administradores y personal de marketing y ventas en negocios gastronómicos.



Propietarios y gerentes de restaurantes, cafés y negocios de alimentos.



Emprendedores el rubro de restaurantes, cafeterías, heladerías y afines.



Estudiantes y egresados de carreras de gastronomía, administración, marketing y similares.

Conoce al experto



MBA DAVID CIEZA RAMOS

MBA - PMP con certificaciones internacionales y especializaciones en marketing estratégico, inteligencia artificial aplicada a mercados y dirección de proyectos.

Presidente del Centro de Investigación, Desarrollo e Innovación Empresarial - CIDIEM en Perú y Director de Punto de Marketing. Consultor de entidades públicas y privadas con más de 17 años de experiencia. Miembro activo de CITEMARKETING. Docente en programas de posgrado y asesor de MIPYMEs en Perú.

Logros de aprendizaje



Aplicar técnicas de ventas adaptadas al sector gastronómico.



Diseñar estrategias comerciales orientadas a aumentar ingresos y fidelizar clientes.



Gestionar indicadores de ventas y desempeño del equipo comercial.



Integrar herramientas digitales y CRM para mejorar la relación con el cliente.

Datos generales



Inicio
30 de junio



Duración
6 sesiones



Inversión
Precio regular: S/ 1,070
Promoción (30% dscto.): S/ 749



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



Modalidad Online
En vivo-Clases sincrónicas

Requisitos técnicos mínimos y recomendados:

- Conexión internet casa mínimo 15 Mbps.
- Recomendable >= 30 Mbps.
- Conexión internet móvil 3G como mínimo.

Plan de estudios

Módulos

1

Fundamentos de la gestión comercial en restaurantes

- Rol del área de ventas en la rentabilidad.
- Canales de comercialización gastronómica.

2

Estrategias modernas de ventas

- Técnicas de ventas consultivas.
- Upselling y cross-selling aplicados al menú.

3

Gestión de la experiencia del cliente

- Customer journey en restaurantes.
- Estrategias de fidelización y programas de lealtad.

4

Indicadores y métricas de ventas

- KPI comerciales clave: ticket promedio, frecuencia de consumo.
- Control y análisis de resultados.

5

Herramientas digitales y CRM

- Uso de software de ventas y reservas.
- Automatización de procesos comerciales.

6

Taller de Diseño de Estrategias Comerciales

- Análisis de casos reales de restaurantes exitosos.
- Simulación de diseño de promociones y estrategias de ventas.

Certificación



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



NOTA IMPORTANTE:

La Universidad Le Cordon Bleu Perú se reserva el derecho de reprogramar o cancelar los cursos que no cuenten con el número mínimo de inscriptos 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.