



UNIVERSIDAD
LE CORDON BLEU®

Escuela
de Posgrado

Programa de Especialización Ejecutiva

Dirección Estratégica de Negocios Gastronómicos y de Hospitalidad

MODALIDAD 100% virtual

INICIO 29 de oct.



Certifícate a nombre de la
Universidad Le Cordon Bleu



Programa de Especialización Ejecutiva

Especialízate en la gestión estratégica que hoy exige la industria gastronómica y de hospitalidad.

Desarrolla herramientas para tomar mejores decisiones, optimizar operaciones, fortalecer la experiencia del cliente y mejorar la rentabilidad de tu negocio, con una mirada ejecutiva, aplicada y orientada al crecimiento sostenible.

El programa integra marketing, operaciones, investigación de mercados y finanzas aplicadas para profesionales, empresarios y emprendedores que buscan dirigir proyectos gastronómicos y de hospitality con mayor criterio estratégico.

EJES DE FORMACIÓN



Marketing
estratégico y
ventas



Dirección de
operaciones y
productividad



Investigación de
mercados para la
toma de decisiones



Finanzas y
rentabilidad para
restaurantes y afines

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE PROGRAMA?

01.

Enfoque ejecutivo y práctico

Aprende con casos reales, herramientas de gestión y estrategias aplicables desde la primera clase.

02.

Plana docente de primer nivel y experiencia internacional

Fórmate con directivos y especialistas que lideran empresas reales en hospitality, gastronomía y servicios.

03.

Formación especializada para negocios gastronómicos y hospitality

Desarrolla competencias estratégicas aplicadas a restaurantes, hoteles, cafeterías, dark kitchens y servicios afines.

04.

Modalidad 100% virtual en vivo

Estudia con flexibilidad desde donde estés y accede a las grabaciones de las sesiones para reforzar tu aprendizaje cuando lo necesites.

05.

Networking internacional

Conecta con una red internacional de más de 2,000 profesionales capacitados en Perú, México, Estados Unidos, España y más.



DIRIGIDO A

Este programa está diseñado para perfiles que buscan tomar mejores decisiones de negocio en gastronomía, hospitalidad y servicios afines.



Empresarios y
emprendedores
gastronómicos.



Gerentes y
administradores
de restaurantes
y hoteles.



Ejecutivos interesados
en gestión estratégica
gastronómica y de
hospitalidad.



Profesionales
del sector
hospitality.



Supervisores
y jefes de
operaciones.



PERFIL DEL EGRESADO

Al finalizar el programa, el participante será capaz de:

01.

Diseñar estrategias comerciales y de posicionamiento para negocios gastronómicos y hoteleros.

02.

Gestionar operaciones orientadas a la productividad, eficiencia y mejora continua.

03.

Analizar información de mercado para respaldar decisiones estratégicas.

04.

Evaluar indicadores financieros y de rentabilidad empresarial.

05.

Implementar mejoras enfocadas en sostenibilidad y competitividad del negocio.



NUESTRA PROPUESTA ACADÉMICA

Una formación ejecutiva organizada en cuatro ejes que conectan estrategia, operación, mercado y rentabilidad.

El programa combina herramientas de gestión, análisis comercial y toma de decisiones para fortalecer la dirección de negocios gastronómicos y de hospitalidad.



01

Investigación
de Mercados
para Toma de
Decisiones



02

Dirección de
Operaciones y
Productividad



03

Marketing
Estratégico
y Ventas



04

Finanzas y
Rentabilidad



NUESTRA PROPUESTA ACADÉMICA

01. Investigación de Mercados para Toma de Decisiones

- Desarrolla competencias para recopilar, analizar e interpretar información relevante del mercado y transformarla en decisiones estratégicas de negocio.
-

Temas principales

Fundamentos de investigación de mercados.

Sistemas de información y análisis de negocios.

Diseño de investigación cuantitativa y cualitativa.

Técnicas de recolección de datos.

Análisis del consumidor gastronómico.

Tendencias y comportamiento del mercado.

Segmentación y análisis de clientes.

Herramientas digitales para investigación comercial.

Interpretación y visualización de datos.

Presentación estratégica de resultados e insights.

02. Dirección de Operaciones y Productividad

- Desarrolla herramientas para optimizar procesos operativos y mejorar la productividad en negocios gastronómicos y de hospitalidad.
-

Temas principales

Rol estratégico de la gerencia de operaciones.

Gestión de la demanda y capacidad operativa.

Productividad y eficiencia en restaurantes.

Gestión de inventarios y abastecimiento.

Control operativo y estandarización de procesos.

Gestión logística aplicada al sector hospitality.

Indicadores de desempeño operativo (KPI).

Optimización de costos operativos.

Calidad de servicio y mejora continua.

Diseño de planes estratégicos de operaciones.

03. Marketing Estratégico y Ventas

- Desarrolla estrategias de marketing y comercialización orientadas al posicionamiento, crecimiento y fidelización de clientes en negocios gastronómicos y hoteleros.
-

Temas principales

Marketing estratégico y marketing táctico.

Branding y posicionamiento de negocios gastronómicos

Comportamiento del consumidor y experiencia del cliente.

Marketing sensorial y diseño de experiencias memorables.

Estrategias digitales para restaurantes y hospitality.

Gestión comercial y desarrollo de fuerza de ventas.

Estrategias de fidelización y customer journey.

Elaboración de planes de marketing gastronómico.

Indicadores comerciales y métricas de desempeño.

Ventaja competitiva en negocios de hospitality.

04. Finanzas y Rentabilidad

- Desarrolla herramientas para optimizar procesos operativos y mejorar la productividad en negocios gastronómicos y de hospitality.
-

Temas principales

Fundamentos de contabilidad financiera y gerencial.

Interpretación de estados financieros.

Análisis de rentabilidad y estructura de costos.

Gestión de costos en restaurantes y hoteles.

Presupuestos y control financiero.

Flujo de caja y capital de trabajo.

Indicadores financieros para hospitality.

Evaluación de inversiones y retorno financiero.

Estrategias para optimizar márgenes de utilidad.

Toma de decisiones financieras para negocios gastronómicos.

PLANA DOCENTE

WILDER MEDINA

Gerente en Gestión
y Alta Dirección

Líder estratégico especializado en mejora de procesos, operaciones, proyectos y gestión comercial, con más de 10 años de experiencia gerencial en empresas nacionales y extranjeras. Actualmente se desempeña como Country Manager Perú en Ambaar del Perú. Cuenta con experiencia en transformación digital, business analytics, cadena de suministros y sistemas de gestión de calidad.

CLAUDIO HUAMÁN DE LOS HEROS

Experto en Inteligencia
Comercial y Marketing

MBA y especialista en inteligencia comercial, marketing, ventas y rentabilidad de negocios, con más de 15 años de experiencia en empresas y corporaciones de primer nivel. Ha liderado estrategias comerciales, investigación de mercados, desarrollo de programas académicos, gestión de productos y proyectos de crecimiento en sectores educativos, inmobiliarios y de consumo masivo.

BRYAN CAJAVILCA

Sr. Financial Planning
and Analysis

Especialista en planeamiento financiero, control de gestión y finanzas corporativas, con experiencia en presupuesto, forecast, flujo de caja, evaluación de proyectos, modelos financieros y análisis de indicadores. Ha trabajado en Interbank y Acurio Restaurantes, liderando procesos de planificación, reporting financiero, control de Capex y Opex, y análisis de rentabilidad.



CERTIFICACIÓN



Los participantes que aprueben satisfactoriamente el programa recibirán:

Certificación en Dirección Estratégica de Negocios Gastronómicos y de Hospitalidad

Emitida por la Escuela de Posgrado de la Universidad Le Cordon Bleu.

INVERSIÓN E INFORMES



Inicio de Clases

29 de octubre de 2026

Horario

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

Modalidad

100% virtual en vivo
con acceso a clases
grabadas para reforzar tu
aprendizaje

Duración

4 meses



EXCLUSIVO POR LANZAMIENTO

30%
DSCTO.

Precio al contado
S/ 3,500
Precio regular S/ 5,000

Hasta en 3 cuotas sin intereses con Mercado Pago*

*Sujeto al medio de pago elegido y
aprobación de la operación.



Informes e inscripciones:

+51 914 689 870

Solicita información y fortalece la dirección estratégica de tu negocio con respaldo de la Escuela de Posgrado de la Universidad Le Cordon Bleu.

La Escuela de Posgrado se reserva el derecho de realizar ajustes, actualizaciones o variaciones en la malla curricular, contenidos, docentes, horarios, fechas de inicio y/o modalidades de dictado, cuando razones académicas, operativas o de fuerza mayor así lo requieran, garantizando siempre la calidad del programa. La designación de docentes podrá variar según criterios de pertinencia académica, disponibilidad y especialidad, manteniendo el perfil profesional y la experiencia requeridos para cada curso. El inicio y desarrollo del programa está sujeto a un número mínimo de participantes matriculados. La programación de cursos, talleres y actividades académicas podrá modificarse por causas justificadas, comunicándose oportunamente a los participantes. Las certificaciones y constancias serán otorgadas únicamente a quienes cumplan con los requisitos académicos y administrativos establecidos por la Escuela de Posgrado. Las clases virtuales o híbridas se desarrollarán a través de plataformas institucionales, las cuales podrán ser actualizadas según necesidades técnicas o pedagógicas. Los beneficios promocionales, descuentos o tarifas especiales no son acumulables y estarán sujetos a vigencia y condiciones específicas.