Programa de
Extensión Universitaria

UNIVERSIDAD LE CORDON BLEU®

DIPLOMA DE ESPECIALISTA

Marketing y Ventas para Restaurantes y Hoteles

Aprende a diseñar e implementar estrategias integrales de marketing, ventas y experiencia del cliente para impulsar el crecimiento de restaurantes y hoteles.

INICIO: 28 de octubre

HORARIO
Lunes y miércoles / 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

DURACIÓN
24 sesiones / 72 horas

MODALIDAD
100% online en vivo

INVERSIÓN
Pago único (30% dto.)
S/ 2,490
(Precio regular S/ 3,558)

Pago en cuotas: S/ 872 c/u.

¿Listo para convertir tu estrategia de marketing y ventas en el motor de crecimiento de tu restaurante u hotel?

En un mercado donde la competencia es cada vez más intensa, los restaurantes y hoteles necesitan mucho más que una excelente oferta de productos y servicios. Contar con estrategias efectivas de marketing, ventas y fidelización es fundamental para atraer clientes, fortalecer la marca y generar un crecimiento sostenible.

Este diploma ha sido diseñado para desarrollar una visión integral del marketing y las ventas aplicadas al sector gastronómico y hotelero, permitiéndote comprender el comportamiento del cliente, diseñar acciones comerciales efectivas y potenciar el posicionamiento de tu negocio. A lo largo del programa, aprenderás a implementar estrategias de captación, conversión y fidelización que contribuyan al incremento de las ventas, la rentabilidad y la competitividad de tu empresa.

¿Por qué estudiar en la Universidad Le Cordon Bleu?

Presencia Internacional

+2,000 profesionales capacitados en Perú, México, EE.UU., España y más. Somos parte del crecimiento del sector en toda América y Europa.

Somos el Referente

Lideramos la capacitación especializada en hospitalidad y alimentos. Donde otros siguen, nosotros marcamos el camino.

Docentes de Talla Mundial

Aprende con expertos reconocidos en el ámbito nacional e internacional, cuya experiencia y visión global enriquecen cada enseñanza.

Certificación de Prestigio

Obtén un certificado respaldado por la Universidad Le Cordon Bleu, líder mundial en gastronomía y hospitalidad.

Dirigido a

- Propietarios, gerentes y administradores de restaurantes, cafés, hoteles y negocios gastronómicos que deseen incrementar sus ventas y fortalecer el posicionamiento de su marca.
- Profesionales de marketing, comunicación y ventas que busquen especializarse en el sector gastronómico y hotelero.
- Estudiantes de últimos ciclos y egresados de gastronomía, hotelería, administración, marketing o carreras afines
- Directores comerciales, jefes de marketing y responsables de ventas interesados en implementar estrategias efectivas de captación, conversión y fidelización de clientes.
- Emprendedores y empresarios que deseen potenciar su estrategia comercial, aumentar su visibilidad y hacer crecer su negocio de manera sostenible.

Logros de Aprendizaje

Diseñar e implementar estrategias de marketing y ventas orientadas al crecimiento sostenible de restaurantes y hoteles.

Gestionar y optimizar la presencia digital de negocios gastronómicos y de hospitalidad para atraer más clientes.

Crear planes de marketing y acciones comerciales enfocados en el posicionamiento de marca, captación y conversión.

Desarrollar experiencias de marca diferenciadoras que fortalezcan la fidelización y mejoren la experiencia del cliente.

Tu plan de especialización

Estrategias de Marketing para Negocios Gastronómicos y Hoteleros

- Análisis del entorno competitivo gastronómico
- El marketing, su amplitud y fundamento
- El marketing como generador de éxitos en el sector gastronómico
- Una carta gastronómica que comunique valor
- Social media en la gestión de los negocios gastronómicos
- Las redes sociales en el negocio gastronómico y de hospitalidad

Marketing Digital para Restaurantes y Hoteles

- Fundamentos del marketing digital aplicado a gastronomía y hotelería
- Publicidad online: Google Ads, Meta Ads y segmentación efectiva
- SEO y Google My Business para restaurantes y hoteles
- Reputación online: reseñas, influencers y marketing de experiencia
- Analítica y métricas digitales para la gestión del negocio
- Proyecto final: diseño de un plan digital integral para un negocio gastronómico/hotelero

Diseño de la Experiencia del Cliente para Negocios Gastronómicos y Hoteleros

- Identidad, Promesa y Estrategia de Marca en Servicios
- Diseño de Experiencias Memorables para Comensales y Huéspedes
- Coherencia de Marca en la Operación del Servicio
- Storytelling y Comunicación Experiencial para Restaurantes y Hoteles
- Gestión de Percepción, Reputación y Fidelización
- Experiencias que Impulsan Ventas y Métricas de Valor de Marca

Estrategias de Venta y Gestión Comercial para Restaurantes y Hoteles

- Fundamentos de la gestión comercial en restaurantes
- Estrategias modernas de ventas
- Gestión de la experiencia del cliente
- Indicadores y métricas de ventas
- Herramientas digitales y CRM
- Taller de Diseño de Estrategias Comerciales

La experiencia que respalda tu aprendizaje

Magíster

Claudio Huamán de los Heros

Profesional con más de 15 años de experiencia en inteligencia comercial, marketing estratégico y liderazgo académico. Cuenta con un MBA por Centrum Católica y una sólida formación en comunicación y marketing.

A lo largo de su carrera ha ocupado cargos directivos tanto en el sector educativo como en empresas de consumo masivo de alimentos, inmobiliarias y agencias de publicidad. Enfocado en desarrollar capacidad de análisis, gestión de equipos y creación de valor.

Magíster

María Teresa Bazo

Especialista en administración y marketing con experiencia en hotelería y turismo, enfocada en la gestión estratégica de servicios para maximizar la experiencia del cliente.

Ha liderado proyectos de diseño y optimización de servicios en reconocidas empresas del sector, con un enfoque en innovación y atención personalizada.

Magíster

Lynn Teobaldo Mora

Ejecutivo en marketing y analítica digital con sólida experiencia en la industria hotelera y gastronómica, liderando estrategias digitales, CRM y campañas de adquisición de clientes.

Actualmente se desempeña como Head of Strategy & Business Analytics en Palmaïa (México), donde impulsa decisiones de negocio basadas en datos y performance digital. Cuenta con un MBA internacional, certificaciones de instituciones como The Wharton School y Cornell University, y actualmente cursa un Doctorado en Business Administration

Certificado emitido por la
Escuela de Posgrado de la
Universidad Le Cordon Bleu.

¡Tu crecimiento profesional empieza aquí!

Contáctanos por cualquiera de nuestros canales oficiales:

Av. Salaverry 3180, Magdalena del Mar

(+51) 953 488 968

informes@ulcb.edu.pe

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 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.

La emisión del Diploma de Especialista se realiza siempre y cuando el participante haya aprobado todos los cursos/módulos que componen el programa. La nota mínima aprobatoria es 11.

En caso opte por la modalidad de pago por cuotas, el avance de los cursos/módulos está sujeto al pago de las cuotas de la siguiente manera: la cuota abre el primer módulo, 2da cuota abre el segundo módulo y 3ra cuota abre los dos últimos módulos. Se recomienda estar al día en los pagos para desarrollar de manera óptima el programa según el cronograma.