UNIVERSIDAD LE CORDON BLEU | Programa de Extensión Universitaria

CURSO:

Estrategias de Marketing para Negocios Gastronómicos y Hoteleros

Desarrolla estrategias de marketing efectivas para atraer, fidelizar y retener clientes en el sector gastronómico y hotelero.

INICIO: 28 de octubre

HORARIO	DURACIÓN	MODALIDAD	Inversión
Lunes y miércoles 7:00 p.m. a 10:00 p.m.	6 Sesiones / 18 horas	100% online en vivo	Pago único (30% dto.) S/ 839 ~~(S/ 1.199)~~

Hoy, un restaurante u hotel no solo necesita vender: **necesita atraer, conectar y ser recordado**.

Convierte el marketing en una herramienta estratégica para fortalecer la marca, optimizar la comunicación y mejorar la experiencia del cliente. En este curso aprenderás a desarrollar estrategias y tácticas comerciales aplicadas a restaurantes y hoteles, integrando promoción, canales digitales y decisiones orientadas al crecimiento del negocio.

¿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

- Empresarios, gerentes y administradores de restaurantes que buscan fortalecer su gestión comercial.
- Emprendedores y chefs interesados en desarrollar estrategias para negocios gastronómicos.

Logros de aprendizaje

- Generar técnicas de venta según los canales del negocio gastronómico y hotelero.
- Desarrollar estrategias comerciales para restaurantes, alineadas al mercado y al cliente.
- Crear promociones efectivas y aplicar la pirámide de marketing para restaurantes.

Tu plan de especialización

El marketing, su amplitud y fundamento
- El principio de la universalidad del marketing en el sector gastronómico.
- Conceptos y fundamentos del marketing gastronómico.

Análisis del entorno competitivo gastronómico
- Análisis PEST como base para el planeamiento de acciones de marketing.

El marketing como generador de éxitos en el sector gastronómico
- Identificación de necesidades y comportamiento de compra del consumidor.
- Estrategias de segmentación y posicionamiento.

Una carta gastronómica que comunique valor
- Diferenciación y rentabilidad a través de una oferta comercial diferenciada.

Social media en la gestión de los negocios gastronómicos
- Factores de éxito de una estrategia de comunicación y promoción digital.

Las redes sociales en el negocio gastronómico y de hospitalidad
- Versatilidad y beneficios del uso de redes sociales.
- Desarrollo de estrategias digitales para el negocio gastronómico y hotelero.

La experiencia que respalda tu aprendizaje

MBA.

Claudio Huamán de los Heros Combe

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 digital. Ha ocupado cargos directivos en el sector educativo, empresas de consumo masivo, inmobiliarias y agencias de publicidad. Destaca por su capacidad de análisis, diseño de estrategias comerciales, gestión de equipos y enfoque en la creación de valor.

Certificado emitido por el Programa de Extensión Universitaria 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.