



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso de Marketing Gastronómico

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso de Marketing Gastronómico

duración total: 140 horas

horas teleformación: 70 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Gracias a este curso se podrá a través del temario conocer de primera mano los entresijos del marketing en un mundo tan complicado como el de la gastronomía. Cuando se haya finalizado, el alumno tendrá conocimientos para opinar sobre contenidos relacionados con el marketing, además de conocer más herramientas de la que conocía antes de realizarlo. Sin olvidar, que gracias al estudio de casos de éxito, y también de errores muy habituales, el alumno conocerá qué debe y qué no debe hacer.

Por último, el alumno tendrá la posibilidad de estudiar el negocio que lleva, o para el que trabaja, de manera que pueda aplicar cambios o, al menos proponerlos, en vistas a ofrecer mejorar, y llegar y fidelizar más clientes que es lo que realmente es importante.



+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Saber de primera mano todo lo que rodea al marketing en la gastronomía.
- Conociendo casos del sector, tener la posibilidad de aprender sus virtudes y debilidades.
- Tener la posibilidad de conocer actualizaciones dentro del sector y cómo se han dado a conocer.
- Saber la estructura que hay que seguir para llevar a cabo el plan de marketing gastronómico.
- Asimilar las acciones online y offline que se pueden aplicar en este sector.

para qué te prepara

Con este curso de marketing gastronómico tendrás la posibilidad de aprender las nuevas tendencias dentro del mundo del marketing dirigidas a la gastronomía, la innovación y profundizando en aspectos culinarios. Se tendrá la posibilidad de estudiar como llevar a cabo una estrategia de marketing en un comercio gastronómico, analizando campañas exitosas, y por supuesto, aprendiendo de errores comunes.

salidas laborales

Las salidas profesionales de este Curso de Marketing Gastronómico son las de Marketing senior, community manager, CEO, asesor, responsable de comunicación. Se puede decir que todas las posiciones relacionadas con el planeta gastronómico y sobre todo, del marketing. Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito, adquiere una formación avanzada y amplía las fronteras de este sector.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'El Marketing en la Gastronomía'
- Manual teórico 'De la Cocina a la Mesa: Como Llevar a cabo tu Plan de Marketing Gastronómico'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. EL MARKETING EN LA GASTONOMÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. QUÉ ES EL MARKETING Y CÓMO FUNCIONA EN EL MUNDO GASTRONÓMICO

1. Gastromarketing: un nuevo concepto

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EVOLUCIÓN DEL MARKETING EN LA GASTRONOMÍA

1. Hostelería tradicional Vs Hostelería 2.0

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE, ¿POR QUÉ EL DE LA GASTRONOMÍA ES DIFERENTE A TODOS LOS DEMÁS?

1. Al cliente lo que es del cliente
2. Experiencia multisensorial
3. Conoce las necesidades de tu cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RAZONES POR LAS QUE TU NEGOCIO GASTRONÓMICO PUEDE FRACASAR

1. Mesas llenas o vacías: esa es la cuestión

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CARTA, SERVICIO, LOCAL, DECORACIÓN... ¿SIGUEN UNA IDENTIDAD CORPORATIVA?

1. Valor de marca
2. Ingredientes para generar valor de marca
3. Elementos de branding gastronómico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TENDENCIAS GASTRONÓMICAS DE LOS ÚLTIMOS AÑOS

1. La gastronomía del mañana, hoy

MÓDULO 2. DE LA COCINA A LA MESA: COMO LLEVAR A CABO TU PLAN DE MARKETING GASTRONÓMICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. QUIÉN ERES Y QUÉ PUEDES OFRECER

1. ¿Por qué mi restaurante lo vale?
2. ¿Cuál es mi propuesta de valor?
3. Factores que crean valor
4. La búsqueda de la propuesta de valor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO

1. Análisis externo
2. Análisis interno

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ACCIONES ONLINE

1. Receta online para llenar un restaurante

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES OFFLINE

1. El lado offline del marketing gastronómico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FEEDBACK: INTERNO Y EXTERNO

1. Feedback externo
2. Feedback interno

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CASOS DE ÉXITO

1. Campañas de marketing "indigestas"
2. Campañas de marketing "exquisitas"

