



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Dirección Hotelera y Restauración + 5 Créditos ECTS

+ Información Gratis

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

Máster en Dirección Hotelera y Restauración + 5 Créditos ECTS

duración total: 1.500 horas

horas teleformación: 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este máster aporta los conocimientos requeridos para el desarrollo de manera profesional en el mundo turístico y más concretamente en el sector hotelero y de restauración, sector con gran peso en la economía y con gran crecimiento que necesita de profesionales que se adapten a los cambios continuos en el sector y su entorno y a la gran competencia con la que actualmente cuenta tanto a nivel nacional como internacional así como profesionales capaces de innovar y realizar estrategias con las que conseguir los objetivos. El máster nos proporcionará un conocimiento más profundo sobre la situación actual de las empresas hoteleras y de restauración y nos proporcionará las herramientas, técnicas e instrumentos necesarios para poder ejercer en esos ámbitos y sectores a nivel profesional, podremos analizar este tipo de negocios y desarrollar objetivos estratégicos que no ayuden a crecer como empresa, además de saber gestionar de una manera adecuada nuestros recursos para poder competir de una manera más fuerte en el mercado en el que operemos. El máster en Dirección de hotelera y de Restauración de INESEM es un máster que nos da las claves para la gestión, dirección, marketing, atención al cliente, dirección de eventos y gestión de marca de empresas hoteleras y restaurantes y de negocios turísticos en general.



+ 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

- Obtener una visión analítica del sector hotelero y de restauración tanto a nivel global como específico.
- Aprender las capacidades para desarrollar un mejor liderazgo en la empresa y las claves para la dirección y gestión de equipos.
- Adquirir los conocimientos necesarios para la innovación y la gestión del talento en empresas hoteleras y de restauración.
- Desarrollar estrategias para la creación, dirección y gestión de eventos dentro del ámbito hotelero y de restauración.

para qué te prepara

El Máster en Dirección Hotelera y restauración es un programa formativo orientado para profesionales que deseen formarse y desenvolverse de manera efectiva en la dirección tanto de hoteles como de restaurantes obteniendo claves, instrumentos y técnicas para el desarrollo de objetivos estratégicos en hoteles y restaurantes.

salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito turístico, en empresas hoteleras y de restauración, ejerciendo funciones de dirección y gestión, administración, recursos humanos o innovación y dirección de eventos y adquiere una formación avanzada y especializada de carácter multidisciplinar que te ayude a crecer como profesional con las herramientas estudiadas en el máster para la dirección de hoteles y restaurantes.

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 'Dirección Estratégica de Empresas Hoteleras y de Restauración'
- Manual teórico 'Estrategias de Marketing y Revenue Management para Hoteles y Restaurantes'
- Manual teórico 'Gestión del Talento y la Innovación en Empresas Hoteleras y de Restauración'
- Manual teórico 'Las Claves de la Industria del Hospitality'
- Manual teórico 'Dirección y Gestión de Eventos'
- Manual teórico 'Gestión Económico-Financiera de las Empresas Hoteleras y de Restauración'
- Manual teórico 'La Gestión Comercial y Marketing para Empresas Hoteleras y de Restauración'
- Manual teórico 'Dirección de Restaurantes'



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 disponer de toda su documentación



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 ineseem 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. LAS CLAVES DE LA INDUSTRIA DEL HOSPITALITY

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS Y ESTUDIO DEL MERCADO TURÍSTICO

- 1.Aspectos históricos del turismo
- 2.Definición de turismo y Organización Mundial del Turismo (OMT)
- 3.El mercado turístico español
- 4.Destino y productos turísticos principales en España
- 5.Destino y productos turísticos principales a nivel internacional
- 6.Terminología clave del sector hotelero

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL SERVICIO TURÍSTICO

- 1.El producto turístico
- 2.Ley de oferta y demanda del producto turístico en España
- 3.Canales de distribución turística
- 4.Estructura y funcionamiento de las centrales de reserva turística
- 5.Global Distribución System (GDS)
- 6.La modernización del mercado turístico
- 7.Las motivaciones esenciales del mercado turístico
- 8.El papel de internet en la distribución turística

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTERMEDIACIÓN DE TERCEROS EN EL SECTOR HOTELERO

- 1.Agencias de viajes y sector hostelero
- 2.Bases de datos de alojamientos hoteleros
- 3.Tipos de reservas
- 4.Tipos de tarifas
- 5.Funcionalidad de las centrales de reservas y cadenas de hoteles
- 6.El papel de los tour operadores en el sector hostelero

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS JURÍDICOS DEL SECTOR HOTELERO

- 1.Regulación del turismo en España
- 2.Legislación específica para establecimientos hoteleros
- 3.Aspectos legales sobre las políticas de precios

MÓDULO 2. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS HOTELERAS Y DE RESTAURACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS ESTRATÉGICO EN LA INDUSTRIA TURÍSTICA

- 1.Concepto y tipología del entorno
- 2.Análisis del entorno general PEST/EL
- 3.Análisis del entorno específico
- 4.Análisis de PORTER
- 5.Amenaza de entrada de nuevos competidores
- 6.Amenaza de productos sustitutivos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BASES PARA LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA EN LAS EMPRESAS HOTELERAS Y DE RESTAURACIÓN

- 1.Introducción a la estrategia empresarial
- 2.Pensamiento estratégico
- 3.Aspectos esenciales de la estrategia
- 4.Los tipos de estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN AL COMPLEJO TURÍSTICO

- 1.Introducción a la gestión del complejo
- 2.Hoteles Urbanos
- 3.Hoteles Vacacionales

4.Instalaciones y servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN AL SUBSECTOR DE RESTAURACIÓN

- 1.El subsector de la restauración
- 2.Bares
- 3.Eventos y catering
- 4.Ocio nocturno
- 5.Restaurantes
- 6.Datos y características en el subsector de la restauración

MÓDULO 3. DIRECCIÓN DE RESTAURANTES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DE LOS RESTAURANTES

- 1.Descripción de una organización eficaz
- 2.Tipos de estructuras organizativas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN EN DEPARTAMENTOS

- 1.Organigrama
- 2.Relaciones con otros departamentos
- 3.Análisis de ventajas y desventajas de las estructuras organizativas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESOS PARA IDENTIFICACIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO Y SELECCIÓN DE PERSONAL

- 1.Procedimiento para la identificación de puestos de trabajo
- 2.Procedimientos para la selección de personal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMATIVA APLICABLE A LOS RECURSOS HUMANOS

- 1.Contratación
- 2.Estatuto de los trabajadores
- 3.Convenios colectivos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE DIRECCIÓN EN RESTAURANTES

- 1.Características de la dirección
- 2.Tipos de dirección
- 3.Ciclo de la dirección

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PERSONAL DE RESTAURANTES

- 1.Formación interna y continua de los trabajadores
- 2.Sistemas de incentivos para el personal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISEÑO Y GESTIÓN DE PRESUPUESTOS

- 1.Tipos de presupuestos en restaurantes
- 2.Técnicas de presupuestación
- 3.Control presupuestario
- 4.Tipos de desviaciones presupuestarias

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROCESO ADMINISTRATIVO EN RESTAURANTES

- 1.Proceso de facturación
- 2.Gestión y control

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PROCESO CONTABLE EN RESTAURANTES

- 1.Fuentes de información
- 2.Clasificación de las fuentes de información rutinaria
- 3.Clasificación de las fuentes de información no rutinarias

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN RESTAURACIÓN

- 1.Factores de riesgo
- 2.Principios de la actividad preventiva
- 3.Seguridad en la hostelería
- 4.Principios de la actividad preventiva
- 5.Seguridad en la hostelería

MÓDULO 4. ESTRATEGIAS DE MARKETING Y REVENUE MANAGEMENT

PARA HOTELES Y RESTAURANTES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL REVENUE MANAGEMENT?

- 1.Historia y orígenes del revenue management
- 2.El concepto de revenue management
- 3.Diferencias entre Yield Management y Revenue Management
- 4.El revenue manager en el organigrama de la empresa
- 5.Los ratios: RevPAR, TrevPAR, GOPPAR
- 6.Interpretación de ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BENCHMARKING Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

- 1.Concepto, importancia y etapas del Benchmarking
- 2.Clasificación de las técnicas benchmarking
- 3.Selección del grupo competitivo
- 4.Evaluación de nuestra competencia
- 5.Ventajas y desventajas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POLÍTICA DE GESTIÓN DE VENTAS

- 1.Up-selling
- 2.Cross-selling
- 3.Overbooking
- 4.Canales de distribución

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FORECASTING Y ESTRATEGIAS DE REVENUE MANAGEMENT

- 1.Concepto y aplicación del Forecasting
- 2.Análisis y gestión del valor de los clientes
- 3.El calendario de demanda
- 4.Plan estratégico
- 5.Rate shopping
- 6.La demanda total o unconstrained demand
- 7.La curva de reserva

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MÉTRICA Y FIJACIÓN DE PRECIOS EN REVENUE MANAGEMENT

- 1.Medición de la eficacia del revenue management
- 2.Gestión de costes y precio
- 3.Criterios de distribución de costes
- 4.El pricing: fijación estratégica de precios
- 5.Aplicaciones informáticas del Revenue Management
- 6.Penetración del mercado
- 7.Precios opacos
- 8.Matriz de precios
- 9.Sensibilidad de precios
- 10.Paridad de precios
- 11.Estrategias de precios para grupos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA ESTRATEGIA DE REVENUE

- 1.Proceso de implantación de la estrategia de revenue
- 2.Herramientas necesarias
- 3.Seguimiento y reuniones de control del plan de Revenue

MÓDULO 5. GESTIÓN DEL TALENTO Y LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS HOTELERAS Y DE RESTAURACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL EQUIPO EN LAS EMPRESAS DE HOTELERAS Y DE RESTAURACIÓN

- 1.La Importancia de los equipos en las organizaciones actuales
- 2.Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
- 3.Composición de equipos, recursos y tareas
- 4.Los procesos en los equipos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INNOVACIÓN EN LAS EMPRESAS HOTELERAS Y DE RESTAURACIÓN

- 1.Adaptación de la organización a través del talento y la innovación
- 2.Los ingredientes de la innovación
- 3.Gestión de la innovación
- 4.Requisitos para la innovación
- 5.Caso de estudio voluntario: La innovación según Steve Jobs
- 6.Caso Helvex: el cambio continuo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN POR COMPETENCIAS. IDENTIFICACIÓN Y DEFINICIÓN DE COMPETENCIAS

- 1.Gestión por competencias
- 2.Objetivos del proceso de gestión por competencias
- 3.Características de la gestión por competencias
- 4.Beneficios del modelo de gestión por competencias
- 5.Definición e implantación de un sistema de gestión por competencias
- 6.Políticas o estrategias de un sistema de gestión por competencias
- 7.Metacompetencias

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATRACCIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO

- 1.¿A qué llamamos talento?
- 2.El clima laboral
- 3.La empatía
- 4.La ergonomía
- 5.Selección de personal
- 6.Acogida y formación del personal
- 7.Rotación del personal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y GESTIÓN DEL TALENTO

- 1.La sociedad del conocimiento
- 2.La gestión del conocimiento
- 3.El talento como elemento de diferenciación
- 4.La gestión del talento
- 5.La detección del talento en la empresa
- 6.Atracción, desarrollo y retención del talento
- 7.Caso de estudio voluntario: la NASA y la gestión del conocimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

- 1.Importancia de la comunicación en la empresa
- 2.Comunicación interna
- 3.Herramientas de comunicación
- 4.Plan de comunicación interna
- 5.La comunicación externa
- 6.Cultura empresarial o corporativa
- 7.Clima laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA MOTIVACIÓN EN LA EMPRESA

- 1.Teorías de la motivación
- 2.Tipos de motivación y estándares de eficacia

MÓDULO 6. LA GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING PARA EMPRESAS HOTELERAS Y DE RESTAURACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

- 1.Funciones del marketing estratégico
- 2.Funciones del marketing operativo
- 3.Estrategias en marketing digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE CREACIÓN DE LA MARCA

- 1.La planificación estratégica

- 2.Brand equity o el valor de marca
- 3.Marcas corporativas y marcas producto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL PRODUCTO TURÍSTICO

- 1.El producto turístico
- 2.Política de precios
- 3.Distribución del producto turístico
- 4.Comunicación en turismo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PAPEL DEL CRM EN LA EMPRESA

- 1.El papel del CRM en el marketing de la empresa
- 2.Diferencias entre CRM y Marketing Relacional
- 3.Objetivo y beneficios de una estrategia CRM
- 4.Estructura de la organización del CRM

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ESTRATEGIA CRM

- 1.Definición de estrategia CRM
- 2.Las fuerzas del cambio
- 3.Orientación al cliente
- 4.Integración del CRM en nuestra estrategia online
- 5.Elementos de un programa CRM
- 6.Medición y análisis de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SOCIAL MEDIA MARKETING (SMM)

- 1.Marketing en Redes Sociales, el SMM
- 2.Nuevos consumidores: prosumer y crossumer
- 3.Escuchar a tus seguidores
- 4.Animar a participar
- 5.Cómo mejorar la experiencia de compra del consumidor
- 6.Seguimiento de audiencias
- 7.Publicidad en social media
- 8.El poder del efecto viral

MÓDULO 7. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS EMPRESAS HOTELERAS Y DE RESTAURACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA

- 1.Planificación de los recursos económicos de la empresa
- 2.Estructura del control presupuestario
- 3.Fases del proceso presupuestario

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO ANUAL

- 1.Presupuestos de explotación
- 2.Presupuestos de capital
- 3.Presupuesto de tesorería

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS ESTADOS FINANCIEROS

- 1.Conceptos básicos de los estados financieros
- 2.Cuenta de resultados
- 3.Balance de situación
- 4.Estado de flujos de efectivo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE PRESUPUESTOS

- 1.Introducción al control de presupuestos
- 2.Control del presupuesto de explotación
- 3.Control de las inversiones y la financiación de la empresa
- 4.Control del presupuesto de tesorería

MÓDULO 8. DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EVENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE EVENTOS

1. Briefing del evento
2. Análisis de la marca del evento
3. Temporalización
4. Comunicación del evento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y PRESUPUESTO

1. Elaboración de presupuesto
2. Cálculo de costes
3. Disposición de personal
4. Aprovisionamiento de recursos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERATIVO PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EVENTO

1. Herramientas para la organización del evento
2. Ubicación y entorno del evento
3. Diseño y decoración del evento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO Y CONTROL DEL EVENTO

1. Medición de resultados en tiempo real
2. Comunicación del personal durante el evento
3. Presentación y acompañamiento del evento

MÓDULO 9. PROYECTO FIN DE MÁSTER