

# Diseño y comercialización de ofertas de restauración

Modalidad: curso e-Learning Duración: 90 horas

Categorías: Hostelería y turismo

## OBJETIVOS

- Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de diseño y comercialización de ofertas de restauración. En concreto el alumno será capaz de:
- Analizar el sector de la restauración y definir el posicionamiento del establecimiento interpretando todas las variables que lo configuran y explicando su situación actual y las tendencias que se detectan
- Determinar la composición y características de ofertas gastronómicas diversas teniendo en cuenta los parámetros económicos y comerciales contemplados en el sector de la restauración
- Analizar los procesos de información asesoramiento y venta y aplicar en ellos los procedimientos y las técnicas de atención al cliente y de comunicación adecuados como elemento básico para el logro de los objetivos empresariales
- Desarrollar acciones promocionales aplicables a establecimientos de restauración aplicando técnicas de marketing.

## CONTENIDOS

### UD1. Venta de servicios en restauración.

- 1.1. Clasificación y características de los servicios de Restauración.
- 1.2. Identificación de las fuentes informativas de la oferta de Restauración.
- 1.3. Estudio y análisis del entorno.
- 1.4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación según nuestro objetivo.
- 1.5. Estrategias para la fijación de precios.
- 1.6. Tipos de servicios que se pueden ofertar.

### UD2. Composición de la oferta gastronómica.

- 2.1. Clasificación y principios básicos en la creación de la Oferta Culinaria.
- 2.2. Atributos que definen la oferta de Restauración.
- 2.3. Elementos de las ofertas.
- 2.4. Variables de las ofertas.
- 2.5. Tipos de Ofertas Gastronómicas.
- 2.6. Principios básicos para elaborar una carta.
- 2.7. Normas para la elaboración de un menú.

- 2.8. Merchandising y diseño de la oferta de los productos.
- 2.9. Estudio de la situación actual de la alimentación y salud.
- 2.10. Estrategias competitivas genéricas.

### **UD3. Análisis de la situación en el sector de la restauración.**

- 3.1. Estudios y análisis de situación del Mercado.
- 3.2. Análisis del sector de Restauración.
- 3.3. Tipos de investigación de Mercado.
- 3.4. Posicionamiento de un Restaurante.

### **UD4. Comunicación marketing y ventas en restauración.**

- 4.1. Estudiar las necesidades y deseos del cliente en segmentos bien definidos del mercado.
- 4.2. Comunicación interpersonal y sus tipos.
- 4.3. Análisis de las necesidades humanas y la motivación.
- 4.4. Evaluar y medir la imagen de la empresa y la satisfacción del cliente.
- 4.5. Motivación a todos los departamentos.
- 4.6. Estructura C.R.M. (Customer Relationship Management).
- 4.7. Marketing.
- 4.8. Elementos de Merchandising en Restauración.
- 4.9. Estructura de un plan de marketing.