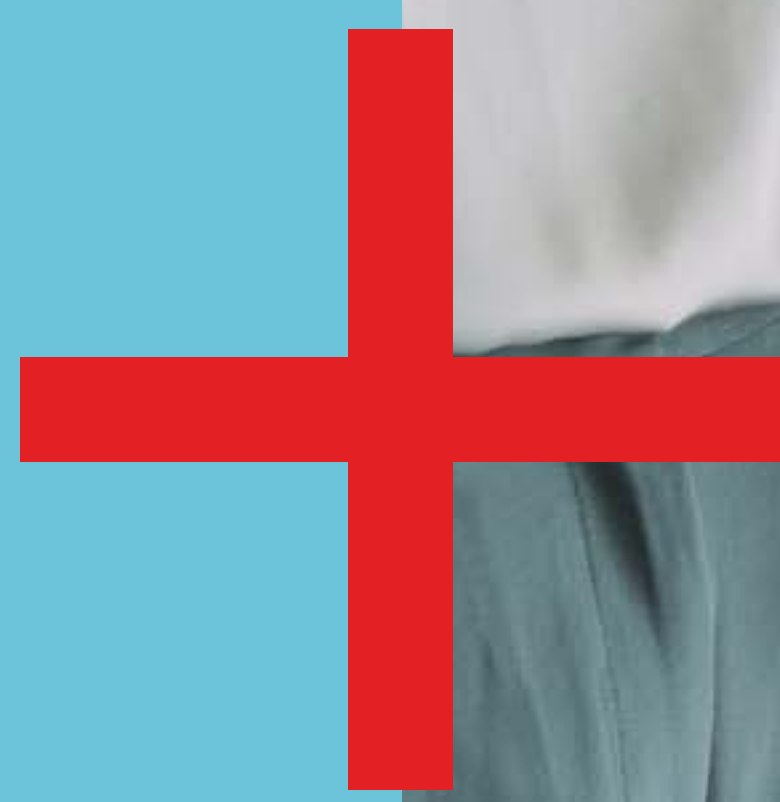




Programa Especializado

Dirección de Marketing para Hoteles y Restaurantes

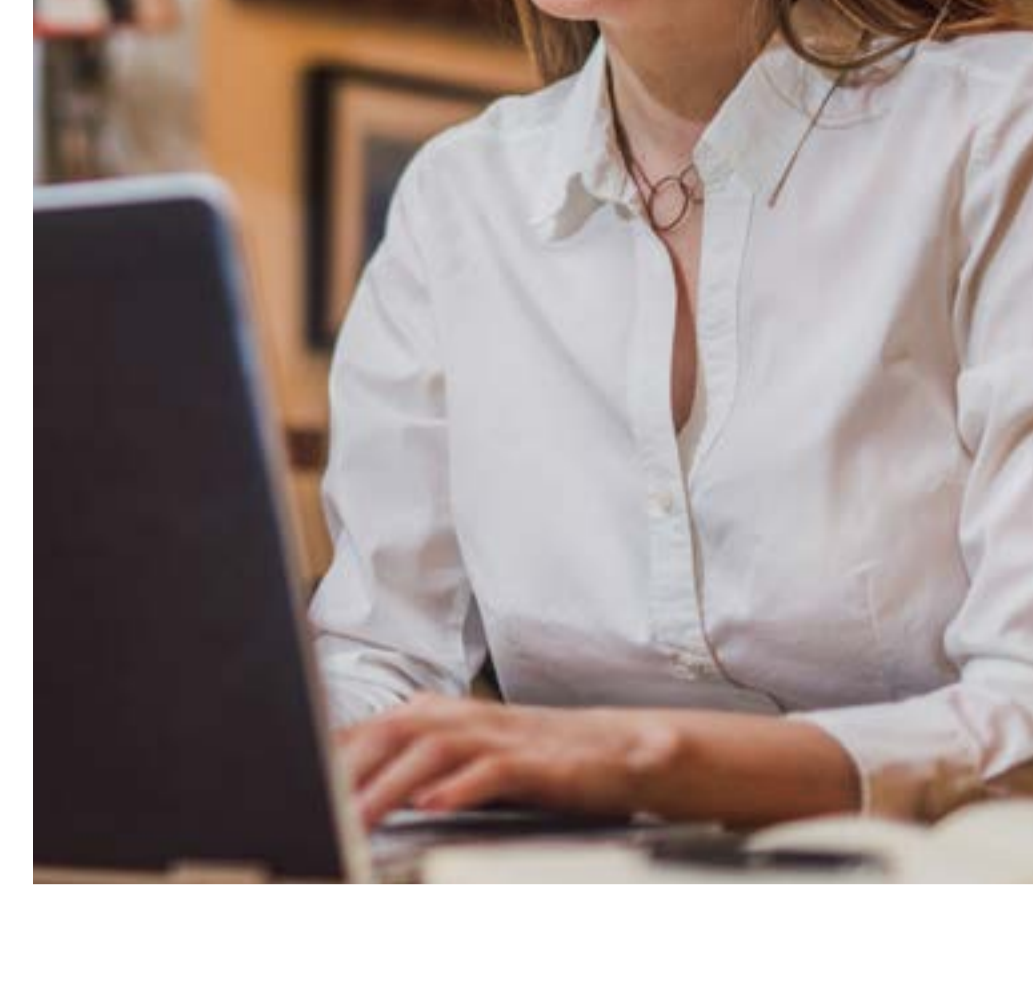


El programa ha sido diseñado para abordar las complejidades específicas de esta industria única. Se aborda estrategias de marketing especializadas y prácticas avanzadas que permitirán a los profesionales de la hospitalidad y el entretenimiento sobresalir en un mercado en constante evolución. Desde la promoción de hoteles de lujo y restaurantes gourmet hasta la gestión de experiencias únicas en casinos.



Domina la estrategias de marketing básicas de la industria, gestiona la marca y la satisfacción del cliente, optimiza los ingresos v la ocupación.

¿Por qué el Programa Especializado en Dirección de Marketing para Hoteles y Restaurantes?



CERTIFICACIÓN

Al culminar satisfactoriamente y aprobar el programa, el alumno obtendrá:

— **Certificado del Programa Especializado en Dirección de Marketing para Hoteles y Restaurantes**, otorgado por la Escuela de Postgrado de la UPC.



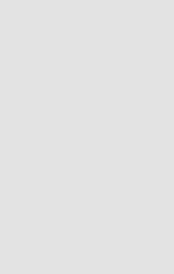
Malla curricular de vanguardia en marketing hotelero, gastronómico y de casinos

Los cursos desarrollan estrategias y herramientas para la gestión efectiva de las variables de mayor impacto en el éxito de un negocio de hospitalidad.



Técnicas de marketing digital SEO, SEM, analítica digital y organización de eventos

Curso y taller que brinda métodos y técnicas eficaces para conseguir una presencia importante en línea, así como brindar un servicio de alta calidad a los clientes.



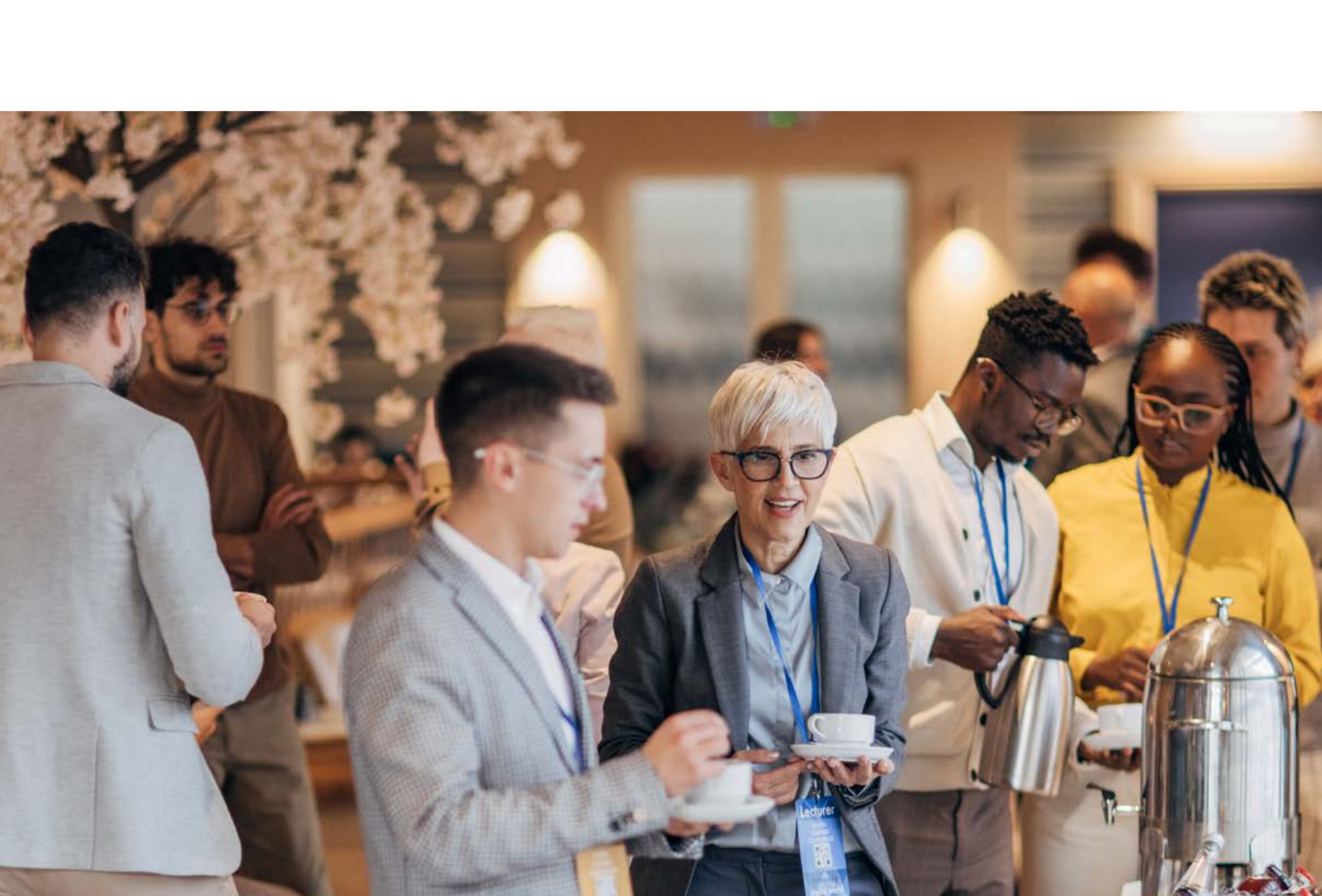
Taller integrador enfocado en el diseño de un plan estratégico de marketing

El entregable final del programa será un plan estratégico de marketing para negocios de hospitalidad.



Expertas con más de 15 años de experiencia en marketing y eventos de hospitalidad en las principales empresas del sector

Las clases son impartidas por expertas en negocios y que desempeñan o han ocupado posiciones destacadas en empresas de prestigio, tales como Hoteles Costa del Sol, Radisson, Westin, entre otros.



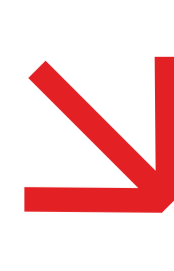
Programa a distancia

Clases virtuales en vivo.



Perfil del participante

Empresarios, gerentes, supervisores, jefes, ejecutivos de ventas y coordinadores o analistas de marketing de la industria hotelera, gastronómica y de casinos, interesados en adquirir, ampliar y/o mejorar sus conocimientos en la gestión y dirección de marketing aplicado a su sector.



Aprendizajes del estudiante

- Diseñar sólidas estrategias de marketing con el fin de consolidar la presencia del negocio
- Integrar las principales herramientas para la construcción, ejecución y medición de las estrategias, como SEO, SEM, Analítica web, análisis COMPSET
- Diseñar estrategias de crecimiento para un mercado altamente competitivo

VISIÓN

Ser reconocidos por formar profesionales a nivel de maestría y especialidad con las más altas competencias profesionales y con liderazgo en la transformación del Perú.

MISIÓN

Formar profesionales, a nivel de maestría y especialidad, líderes íntegros e innovadores con visión global para que agreguen valor en las organizaciones y la sociedad, y contribuyan a transformar el Perú.



¿por qué UPC?

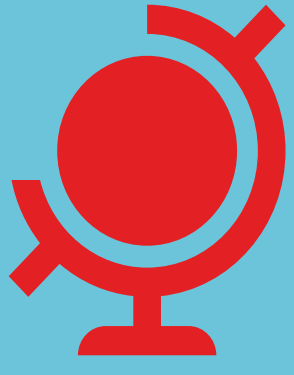
ACREDITACIÓN INTERNACIONAL*



UPC es la única universidad peruana acreditada por WSCUC de los Estados Unidos de America, por el plazo máximo de 10 años bajo el mismo sistema y estándares que universidades Top 10 del mundo.

"Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas is accredited by the WASC Senior College and University Commission (WSCUC), 985 Atlantic Avenue, Suite 100, Alameda, CA 94501, 510.748.9001."

INTERNACIONALIDAD*



- Más de 290 convenios en 34 países
- 100% De los programas ofrecen experiencias internacionales
- +12,000 Alumnos han vivido una experiencia internacional



+7000 GRADUADOS**

De Programas Especializados y Certificaciones.



8 DE CADA 10 EGRESADOS**

Consiguieron mejoras profesionales y ascensos laborales.

Ipsos Perú: Empleabilidad Postgrado 2020.

*Información general de UPC.

**Información general de postgrado UPC.

DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> **PATRICIA BARRUTIA**

Directora del Programa

Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, Universidad del Pacífico; Licenciada en Turismo y Hotelería. 26 años de experiencia en hotelería, tanto en áreas de operaciones como administrativas, dedicada a las áreas de Revenue Management y Ventas & Marketing en los últimos 14 años. Actualmente, es Hotel Manager en Radisson Red, Miraflores.



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> **MYRIAM SILVY D'ALESSIO**

Máster en Administración de Empresas Hoteleras, UDIMA, Licenciada en Administración de Empresas, Universidad del Pacífico. Actualmente, es Consultora y profesora de postgrado en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y CENTRUM.



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> **ADRIANA ISUSQUI**

Máster en Marketing Digital y Comercio Electrónico de UNIR, Bachiller en Hospitality Management, USIL. Profesional en Administración Hotelera, especializada en Marketing Digital y Comercio Electrónico. Actualmente, es Ejecutiva de Revenue & E-commerce en Hoteles Costa del Sol.



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> **YVONNE GUILLÉN**

Master en Marketing por Esan y ESIC, Bachiller en Administración Hotelera, USIL. Ha sido jefe de Operaciones de Marketing en Idisac, empresa de tecnología médica. Docente de cursos de marketing de servicios y plan de marketing en instituciones de prestigio. Actualmente, es CEO & Founder en Arecia, consultora de marketing para la industria hotelera.



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> **LOURDES VÁSQUEZ**

Profesional con una historia demostrada en la industria hotelera. Especializada en el Revenue Management con trayectoria profesional en Hoteles de Cadenas Internacionales, especialista en desarrollo de planes estratégicos, elaboración de proyecciones, pricing y presupuestos. Ha sido, Associate Market Manager Perú Regional en Expedia, Corporate Revenue Manager en Libertador Hotels, Resorts & Spas. Actualmente es Revenue Manager Corporativo de Hoteles Costa del Sol.



DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **KARIM PFLÜCKER**

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC; Bachiller en Administración, Universidad de Lima. Empresaria, Gerente General de Karim Pflücker, Catering & Events, con más de 15 años de experiencia en la organización de eventos.





> PROPUESTA ACADÉMICA

**malla curricular del
programa especializado
en Dirección de
Marketing para Hoteles y
Restaurantes**



1 MARKETING DE HOSPITALIDAD Y MARKETING DIGITAL: SEO, SEM, AUTOMATION & GROWTH HACKING

- Herramientas de análisis: PESTEL, 5F, FODA, EFE, EFI, IE
- Segmentación de mercado y análisis de competidores
- Estrategias de branding y posicionamiento.
- Estrategias de comunicación y servicio
- SEO y optimización de sitios web
- SEM, publicidad digital y analítica web
- Marketing de redes sociales, contenidos y storytelling
- Automatización y Growth Marketing

2 EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y SERVICIO DE CALIDAD

- Importancia de la experiencia del cliente en hospitalidad
- Diseño de experiencia del cliente (CX)
- Calidad de servicio y gestión de quejas
- Entrenamiento de empleados en atención al cliente
- Lealtad del cliente y programas de fidelización
- Modelos de satisfacción del cliente
- Medición de la satisfacción del cliente
- Tendencias y futuro de la experiencia del cliente

3 RREVENUE MANAGEMENT: GESTIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE INGRESOS

- Conceptos clave de Revenue Management
- Sesión 2: Estrategias de precios y tarifas (Price-Brand Ladder)
- Análisis de la demanda y forecast
- Optimización del inventario
- Tecnologías y plataformas de reserva
- Automatización y Herramientas de Revenue Management
- Budget, Métricas y KPI en Revenue Management
- Estudio de casos prácticos

4 ESTRATEGIAS DE VENTAS Y PROMOCIÓN

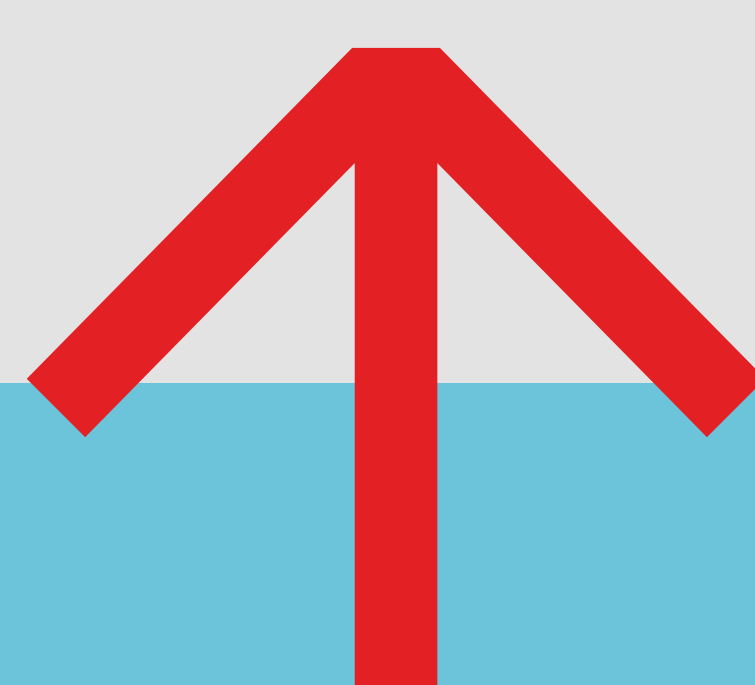
- Terminología comercial y principales KPI (OCC, ADR, etc.)
- Técnicas de ventas y atención al cliente
- Benchmarking, COMPSET, inteligencia de negocios
- Segmentación y estrategia de precios
- Cuentas claves, canales de ventas y distribución
- Objetivos, estrategias y tácticas de marketing y ventas
- Plan de comunicación, gestión y liderazgo del equipo de ventas
- Métricas de ventas y plan de incentivos

5 TALLER: GESTIÓN DE EVENTOS Y BANQUETES

- Planificación y diseño de eventos especiales
- Gestión logística de eventos y banquetes
- Marketing de eventos y promoción
- Evaluación de la satisfacción del cliente en eventos

6 TALLER: PLAN DE MARKETING

- Estructura del plan de marketing e integración de conocimientos
- Innovaciones tecnológicas, sostenibilidad y prácticas responsables
- Adaptación a los cambios en la demanda del cliente pospandemia
- Finalización y presentación del plan de marketing





CONTÁCTANOS



contáctanos

✉ rosario.martijena@laureate.pe

🌐 postgrado.upc.edu.pe

📞 954 135 381

📍 Av. Cádiz 446 - 450, San Isidro

