

2021



915-232070 / 434-1036 informes@hotelero.pe www.hoteleroescuela.com

Historia de Hotelero Escuela

Hotelero Escuela es la división educativa de Grupo Hotelero.

Desde el año 2004 viene apoyando la gestión de las más importantes empresas hoteleras, ofreciendo servicios de selección y *headhunting* de recursos humanos.

Grupo Hotelero con su conocimiento del mercado, desde el año 2010 desarrolla a través de Hotelero Escuela, seminarios, especializaciones y cursos en formato presencial y, on-line especializados en hotelería y gastronomía.



Nuestra Especialización en **Gestión de Ventas & Marketing para Hoteles** está dirigido a profesionales que buscan mejorar su línea de carrera. Así mismo para quienes buscan una mejora laboral, o mejorar la productividad de su empresa.

Tendrá la oportunidad de recibir conocimientos de docentes expertos con amplia trayectoria laboral.

Nuestras especializaciones y cursos incluyen,

- Material académico en formato PDF.
- Constancia de notas.
- Diploma.
- Certificación.
- Aula física o virtual.

PROGRAMACIÓN

"Estamos listos para reforzar tu Carrera Hotelera"

Modalidad educativa

- Presencial
- On-Line

Duración

o2 meses

Horario de clases

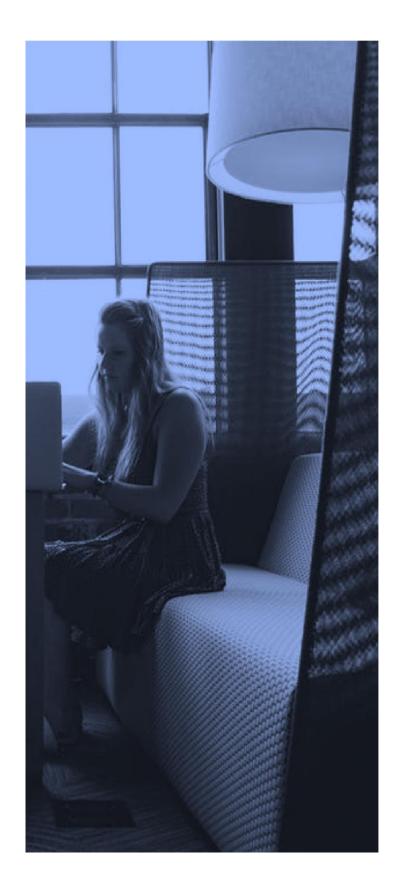
7pm a 10pm

Frecuencia de clases

 Lunes y Miércoles ó Martes y jueves

Carga horaria

42 horas académicas



TEMARIO

"Hoteleros de Alto Valor Profesional"

MODULO #1: Planeamiento & Estrategia Comercial

Estrategia, Planes e Indicadores para la Gestión Eficiente de Ventas.

Análisis de la Coyuntura Económica País.

Identificación y Análisis de la Competencia.

Identificación y Análisis de Tendencias del Mercado.

Identificación Constante de Rubros.

Tarifas Inteligentes.

Afiliación con Alianzas Estratégicas.

Promociones On-Line y Locales.

Exposición Permanente.

Herramientas para la Gestión de Ventas y Gestión

Comercial.

Inventario, Allotment, ADR, Maklos, Minlos, BAR, LRA,

Displacement.

GDS, PMS, CRS, RMS, Booking Engine, Channel

Management, Marketing.

Canales de Distribución.

B₂B_yB₂C.

Gestión y Herramientas Financieras para Ventas.

Punto de Equilibrio, Estado de Resultados, Flujo.

Gestión de Cuentas Claves.

Gestión de la Cartera de Clientes.

Fidelización de Clientes.

Ejercicios de Ventas (Excel): o Daily Pick Up Report o

Informe Diario de Ingresos o Day by Day

Forecast

Budget

Weekly Metrics

MODULO #2: Desarrollo de la Estrategia Comercial

Introducción la marketing.

Conceptos centrales del marketing.

Marketing de servicios.

Labor del área de Marketing en la empresa.

El Marketing Mix.

Entorno del Marketing: Macroentorno, Microentorno.

El proceso del Marketing: Análisis, Planeamiento,

Implementación, Control.

Comportamiento del consumidor.

Modelo del comportamiento del consumidor.

Proceso de decisión de compra.

Sistema de información de Marketing.

Investigación de mercados.

Proceso de investigación.

El producto y la marca.

Concepto de producto, tipos, niveles, cartera, ciclo de vida.

Matriz del B.C.G.

Proceso de creación, desarrollo y lanzamientos de nuevos productos.

Marca., características, nombre, símbolo, registro, protección, falsificación.

Construcción y uso de valor de marca.

El precio consideraciones, factores para la fijación de precios.

Promoción.

Distribución hotelera.

Revenue management o distribución.

Canales de comercialización hotelera.

Estrategias, tipos y selección de distribución hotelera.

Servicio al cliente. Las 10 reglas de oro.

CALIFICACIÓN

"Expertos Hoteleros capacitando

Calificación del alumno

- Examen de línea base.
- Asistencia.
- Participación en clase.
- Trabajos grupales.
- Role play.
- Examen parcial.
- Examen final.

Diploma y acta de notas

- Diploma a nombre de Hotelero Escuela.
- Certificación otorgada por la Asociación Peruana de Hoteles, Restaurantes y Afines AHORA PERÚ.
- Entrega de acta de notas.

Aula virtual de clases

Software educativo, Gototraining.com







EQUIPO DOCENTE



SERGIO PICHIS TORRES

Director de Ventas & Marketing Double Tree By Hilton Iquitos

Director de Ventas & Marketing Hilton Garden Inn Panamá



RAFAEL PARRA BARREDA

Hotel Manager Casa Republica Hotel Boutique

> Gerente Comercial Ananay Hotels

Hotel Manager Casa Andina Private Collection Miraflores

https://www.linkedin.com/in/sergio-luis-pichis-torres-7b02955b/

https://www.linkedin.com/in/rafael-parra-8159799/

INVERSIÓN: S/2,400.00

- Facilidad de pago, (03) cuotas.
- Método de pago, transferencia

bancaria, transferencia interbancaria, tarjeta de crédito.

HOTELERO SAC – Ruc 20562758861 BCP Soles 193-2357822-0-82 BCP Interbancario soles 022-193-00235782208216



^{*}El documento presenta el equipo completo de docentes.

^{*}Los docentes son asignados a las programaciones según su disponibilidad, y sin previo aviso.