

ESPECIALIZACIÓN

VENTAS,  
MARKETING &  
E-COMMERCE  
PARA HOTELES



Escuela de  
**ADMINISTRACIÓN HOTELERA  
& GASTRONOMÍA**

## PARA TI

Nuestra Especialización en “Ventas & Marketing para Hoteles”, está dirigida a profesionales que buscan mejorar su desempeño en las áreas de comercial, reservas, recepción, gerencia, así mismo quienes buscan alguna oportunidad laboral, o mejorar la productividad de sus empresas. Tendrá la oportunidad de recibir y compartir experiencias y conocimientos de docentes experto(as) en hotelería, que actualmente integran importantes hoteles 5 estrellas.

## EL DIPLOMADO INCLUYE

- Material académico en PDF.
- 📄 Diploma certificado por A.H.O.R.A. Perú, Asociación de Hoteles, Restaurantes y Afines del Perú.



Unidos por la Hospitalidad

## PROGRAMACION

MODALIDAD ON-LINE

INICIO 28 DE MAYO

FINALIZACION 13 DE AGOSTO

DURACION 03 meses

HORARIO 19hrs – 22hrs

FRECUENCIA martes y jueves

NO. SESIONES 21

## HISTORIA DE HOTELERO ESCUELA

Hotelero Escuela es la División Educativa de Grupo Hotelero. Que desde el año 2004 viene apoyando la gestión de las más importantes empresas hoteleras, ofreciendo servicios de selección y headhunting de rrhh, asesorías empresariales y capacitaciones. Grupo Hotelero con su conocimiento del mercado, desarrolla a través de Hotelero Escuela, seminarios, diplomados, cursos presenciales y cursos on-line de hotelería & gastronomía basados en las propias necesidades de las empresas, así como la necesidad de los profesionales del sector.

# TEMARIO



## MODULO #1: PLANIFICACION ESTRATEGICA DEL AREA DE VENTAS

- 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 y B2C.
- 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):
  - Daily Pick Up Report
  - Informe Diario de Ingresos
  - Day by Day Forecast
  - Budget
  - Weekly Metrics

## MODULO #2: MARKETING

---

- Introducción al marketing.
- Creación de valor para el cliente.
- ¿Qué es el marketing?
- Conceptos centrales del marketing.
- Deseo, demanda, producto.
- Satisfacción del cliente.
- Marketing de servicios.
- Factores que han impulsado el marketing de servicios.
- Marketing Mix.
- Objetivos del marketing.
- Labor del área de mkt en una empresa.
- Entorno del marketing.
- El proceso del marketing.
- Análisis de marketing.
- Planeamiento de marketing.
- Implementación del marketing.
- Control del marketing.
- Macroentorno.
- Microentorno.
- Proveedores.
- Intermediarios.
- Clientes.
- Competencias.
- Públicos diversos.
- Factores demográficos.
- Factores económicos.
- Factores socio-culturales.
- Factores políticos y legales.
- Factores ambientales.
- Factores tecnológicos.
- Comportamiento del consumidor.
- “Caja negra” del consumidor.
- Factores que influyen la toma de decisiones del consumidor.
- Proceso de decisión de compra.
- Sistema de información de marketing y la investigación de mercados.
- Importancia del SIM.
- Investigación cualitativa y cuantitativa.
- Desarrollo del plan de investigación.
- Recopilación de datos.
- Análisis e interpretación de la información.

## MODULO #3: E-COMMERCE & OTAS

- Introducción y panorama sobre social media.
- SocialNomics.
- Crecimiento de las redes sociales.
- Redes sociales y ciclo de viaje.
- Funciones de los canales.
- Ranking de las redes sociales.
- ¿Qué canales debemos activar?
- Reviews por canales.
- Tripadvisor y reviews.
- Facebook.
- Facebook – targeting.
- Fotos y textos en Facebook.
- Boost en los post.
- Promociones y descuentos.
- Revisa la performance.
- Twitter.
- Twitter – Followers.
- Instagram – contenidos.
- Pinterest.
- Frecuencia de post.
- Contenido nativo.
- E-Marketing.
- Momentos de la verdad del comprador.
- El punto de cambio en la era digital.
- Mobile check in / out.
- Email de confirmaciones.
- Win-win.
- Hotel website.
- Tipos de viajeros.
- SEO/SEM
- Conociendo a Google.
- SERP
- SEO – Google Trends.
- SEM – Adwords planner.
- Retargeting.
- Campañas locales anuncios.
- E-Marketing y Workbook.
- Mediciones.
- GA – Creación.
- Audiencia.
- Adquisición.
- Comportamientos sitios web.

## MODULO #3: OTAS

- Dependencia de otas.
- Paridad.
- Metabuscaadores.
- Software de paridad.
- Integración a EZyield.
- Alexa nuevas OTAs.

## CALIFICACIÓN DEL ALUMNO



- El alumno será evaluado en cada módulo.
- Los criterios serán exámenes, asistencia, participación en clase.
- Las notas de los módulos será tabulada y procesada como nota final.
- La nota del alumno(a) será enviado a su correo posterior al termino del diplomado.



## MODALIDAD DE ESTUDIO ON-LINE

- Las 21 clases serán desarrolladas a través de una plataforma de educación virtual.
- El alumno estudiará en tiempo real y deberá conectarse a la plataforma de capacitaciones para recibir sus clases entre las 19:00 hrs y 22:00 hrs.
- Hotelero Escuela desarrolla sus clases on-line a través de la plataforma de capacitación GoToTraining.com
- El alumno deberá registrarse, y através de la plataforma podrá descargar el Imaterial de clases, foro de discusiones, entre otras aplicaciones.
- El alumno debe contar con un ancho de banda de internet suficiente para matener la calidad de las sesiones.
- El alumno deberá respetar las fechas y el horario de clases, las cuales no serán reemplazadas por ausencia.

## DOCENTE VENTAS



**RAFAEL PARRA B.**

Hotel & Commercial Manager

Casa República Boutique Hotel

## DOCENTE REVENUE



**OSCAR VELASQUEZ S.**

E-MARKETING COORDINATOR

Belmond Hotels Perú

## DOCENTE REVENUE



**IVAN MEJÍA M.**

Field Marketing & Digital Manager

Marriott International

## INVERSION (incluye IGV)

### TARIFA MATRICULA S/2,950.00 inc IGV

1era Cuota (Matrícula).- S/995.00

2da Cuota .- S/995.00

3era Cuota.- S/995.00

FACILIDAD DE PAGO: 03 cuotas

METODO DE PAGO: Abono en Cuenta Corriente

HOTELERO SAC

RUC 20562758861

BCP SOLES 193-2357822-0-82

BCP SOLES INTERBANCARIO 002-193-00235782208216

PAGOS CON TARJETA DE CRÉDITO O DÉBITO



## INFORMES & INSCRIPCIONES

EJECUTIVA DE VENTAS Srta. Pilar Hurtado

CORREO [informes@hotelero.pe](mailto:informes@hotelero.pe)

WEB [www.hoteleroescuela.com](http://www.hoteleroescuela.com)

WHATSAPP 915-076439



Escuela de Gestión  
**HOTELERA & GASTRONOMIA**