

Curso online Marketing en Restaurantes

Duración: 28 horas.

Modalidad: online

Contenidos

• 1. Fundamentos del Marketing

- Introducción: La cocina
- Fundamentos del Marketing
- Fundamentos del marketing
- Visión histórica del marketing
- Producto VS Servicio
- Marketing de servicios: Diferencias
- Documentación
- Test Unidad 1

• 2. Segmentación del Mercado. El Mercado Objetivo

- Segmentación del Mercado. El Mercado Objetivo
- Mercados y segmentos
- Influyentes en el consumidor
- Motivación
- Segmentación del mercado
- Tipos de Segmentación
- Mercado meta
- Autopráctica – Orientación del marketing
- Autopráctica – Segmentación
- Documentación
- Test Unidad 2

• **3. El Marketing Mix. Elementos y Estrategias**

- El Marketing Mix. Elementos y Estrategias
- Marketing mix
- I.- Posicionamiento
- II.- Posicionamiento
- ¿Cómo hacer que el cliente piense en mí?
- Producto
- Ciclo de vida del producto
- Política de precios
- Criterios de fijación de los precios
- Los modelos de fijación de precios
- Construcción de precios – Punto muerto
- Construcción de precios mediante márgenes
- Fijación de los precios en base a la competencia
- Fijación de precios en función de la demanda
- Definir un precio para un producto nuevo
- ¿Cuándo se puede alterar un precio?
- Estrategias de distribución
- Las 3 Ps del sector servicios
- Autopráctica – Posicionamiento
- Autopráctica – Producto
- Autopráctica – Fijación de precios
- Documentación
- Test Unidad 3

• **4. Políticas y Directrices del Marketing**

- Políticas y Directrices del Marketing
- Diseñar una estrategia de marketing
- Políticas y estrategias

- Cadena de valor
- La competencia
- Fuerzas competitivas
- Estrategias competitivas
- DAFO
- Autopráctica – Visión y misión
- Autopráctica – Toma de opciones estratégicas
- Autopráctica – DAFO
- Autopráctica – Análisis de la competencia
- Documentación
- Test Unidad 4
- **5. Información de Mercado**
 - Información de Mercado
 - Investigación de Mercado
 - El cuestionario
 - Estudiar la Demanda en Casa
 - Autopráctica – Investigación de mercado
 - Documentación
 - Test Unidad 5
- **6. El Plan de Marketing**
 - El Plan de Marketing
 - Plan de Marketing
 - Autopráctica – Elaboración del plan de marketing
 - Autopráctica – Puesta en marcha del plan de marketing
 - Documentación
 - Test Unidad 6
- **7. Planificación de Medios**
 - Planificación de Medios

- Imagen e Identidad
- Promoción y Comunicación Mix
- Plan de Comunicación
- La Marca
- Características de la Marca
- Publicidad
- Las Relaciones Públicas
- Autopráctica – Características de marca
- Documentación
- Test Unidad 7
- **8. Marketing Directo. Técnicas y Argumentarios**
 - Marketing Directo. Técnicas y Argumentarios
 - Marketing Directo
 - Venta Personal
 - Argumentario
 - Merchandising
 - Promoción
 - Customer Relationship Management
 - Fidelización
 - El Peligro de un Cliente Insatisfecho
 - Trabajar En Entornos Digitales
 - E-Marketing
 - La Ley de Protección de Datos Personales
 - Autopráctica – Fidelización
 - Autopráctica – Argumentación de la venta
 - Documentación
 - Test Unidad 8