



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Experto en Marketing: Especialidad en Restauración





Elige aprender en la escuela  
**líder en formación online**

# ÍNDICE

**1 |** Somos Euroinnova

**2 |** Rankings

**3 |** Alianzas y acreditaciones

**4 |** By EDUCA  
EDTECH  
Group

**5 |** Metodología  
LXP

**6 |** Razones por  
las que  
elegir  
Euroinnova

**7 |** Financiación  
y Becas

**8 |** Métodos de  
pago

**9 |** Programa  
Formativo

**10 |** Temario

**11 |** Contacto

## SOMOS EUROINNOVA

**Euroinnova International Online Education** inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de  
**19**  
años de  
experiencia

Más de  
**300k**  
estudiantes  
formados

Hasta un  
**98%**  
tasa  
empleabilidad

Hasta un  
**100%**  
de financiación

Hasta un  
**50%**  
de los estudiantes  
repite

Hasta un  
**25%**  
de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,  
**Elige Euroinnova**



**QS, sello de excelencia académica**  
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE EUROINNOVA

---

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



### ONLINE EDUCATION



Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

### 1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

### 3. Nuestra Metodología



#### 100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



#### APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



#### EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



#### NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

## 4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



## 5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



## 6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

## FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

**25%** Beca  
**ALUMNI**

**20%** Beca  
**DESEMPLEO**

**15%** Beca  
**EMPRENDE**

**15%** Beca  
**RECOMIENDA**

**15%** Beca  
**GRUPO**

**20%** Beca  
**FAMILIA  
NUMEROSA**

**20%** Beca  
**DIVERSIDAD  
FUNCIONAL**

**20%** Beca  
**PARA PROFESIONALES,  
SANITARIOS,  
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Experto en Marketing: Especialidad en Restauración



**DURACIÓN**  
250 horas



**MODALIDAD**  
**ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO**  
**PERSONALIZADO**

## Titulación

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



**EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION**

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con Número de Documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre de la Acción Formativa**

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General  
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO

Sello

Firma del Alumno/a  
NOMBRE DEL ALUMNO



La presente formación es parte del Plan de Formación de la institución formadora, por lo tanto, el alumno/a deberá cumplir con los requisitos de acceso y de admisión establecidos en el Plan de Formación de la institución formadora. La presente formación es parte del Plan de Formación de la institución formadora, por lo tanto, el alumno/a deberá cumplir con los requisitos de acceso y de admisión establecidos en el Plan de Formación de la institución formadora. La presente formación es parte del Plan de Formación de la institución formadora, por lo tanto, el alumno/a deberá cumplir con los requisitos de acceso y de admisión establecidos en el Plan de Formación de la institución formadora.

Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Descripción

---

Si le interesa el ámbito de la restauración y quiere conocer los aspectos del marketing relacionados con este entorno este es su momento, con el Curso de Experto en Marketing: Especialidad en Restauración podrá adquirir las técnicas necesarias para desempeñar esta función de la mejor manera posible. Gracias a la realización de este curso conocerá las técnicas oportunas sobre marketing para un negocio de restauración y podrá tratar factores como el análisis del entorno, los productos etc.

## Objetivos

---

Los objetivos de este Curso de Marketing de Restauración son:  
Conocer los tipos de unidades de restauración. Aprender las características del producto perecedero y estacional. Conocer la finalidad del marketing en la restauración. Aprender las fases de posicionamiento del producto dentro del plan estratégico. Conocer las técnicas de comunicación para la organización de reuniones y presentación de planes de marketing.

## A quién va dirigido

---

El Curso de Experto en Marketing: Especialidad en Restauración está dirigido a todos aquellos profesionales del sector de la restauración que deseen seguir formándose, así como cualquier persona interesada en dedicarse laboralmente a este entorno que quiera adquirir conocimientos sobre el marketing en la restauración.

## Para qué te prepara

---

Este Curso de Experto en Marketing: Especialidad en Restauración le prepara para desenvolverse de manera profesional en el sector de la restauración en su relación con aspectos de marketing, adquiriendo las técnicas y conocimientos necesarios para realizar su función con éxito.

## Salidas laborales

---

El alumno que realice este Curso de Marketing en Restauración podrá ampliar su formación en el ámbito del marketing. Asimismo, le permitirá reforzar sus expectativas laborales en turismo, restauración y hostelería.

## TEMARIO

---

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

1. Introducción
2. La nutrición y alimentación fuera del hogar: Aspectos económicos, evolución y perspectivas de futuro
  1. - El sector de la hostelería en España
  2. - Sector restaurantes
  3. - La restauración social
3. Tipos de unidades de restauración: clasificación, aspectos conceptuales y relaciones con otras empresas y departamentos
  1. - La libertad del consumidor para elegir entre las diferentes unidades de restauración
  2. - El emplazamiento comercial
  3. - La fórmula alimenticia de las diferentes unidades de restauración
  4. - Los establecimientos de Fast-Food
  5. - Los establecimientos de Take Away
  6. - Locales unidos a servicios de transporte y comunicaciones
  7. - Bares, cafeterías y restaurantes
4. Tipos de establecimientos de panaderías y pastelerías industriales: clasificación, características y relaciones con otras empresas
5. Lectura recomendada

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. TENDENCIAS ALIMENTARIAS Y COMPOSICIÓN

1. DE OFERTAS GASTRONÓMICAS
2. Introducción
3. Tipos de comida
  1. - La evolución del consumo alimentario en las sociedades industrializadas. ¿Cómo será la alimentación española en el siglo XXI?
  2. - Alimentos funcionales
  3. - Tendencias del futuro: producir más alimentos con menos agua
4. Clasificación de los elementos de una oferta gastronómica
5. Variables que influyen en la elaboración de las ofertas gastronómicas
  1. - Las necesidades y gustos de los actuales y futuros clientes
  2. - Los proveedores como suministradores de materias primas
  3. - Los recursos físicos, económicos y humanos, tanto propios como externos
  4. - El tipo de servicio que se va a realizar
  5. - El equilibrio nutricional y costes
  6. - Las características del producto: perecedero y estacional
  7. - El producto global de restauración
  8. - La aplicación de normas dietéticas de salud cuando sean necesarias
  9. - Información
6. Lecturas recomendadas con apuntes para la reflexión
  1. - ¿Qué son los aditivos?
  2. - ¿Son nocivos todos los aditivos?

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DE PRODUCTOS Y DE SERVICIOS

1. Introducción
2. Características del marketing de servicios en la restauración
3. Finalidad del marketing en la restauración
4. La fórmula de la satisfacción del cliente
  1. - Niveles de percepción
  2. - Gestionar las expectativas. Ejemplo
  3. - Evidencias que ayuden a percibir el servicio como tangible
  4. - Los alrededores
  5. - Gestión de los empleados
  6. - Gestión de la capacidad y la demanda
  7. - ¿Qué es la capacidad?
  8. - ¿Gestionar la capacidad?
  9. - Gestión de la consistencia
  10. - Gestión de esperas (colas)
5. Aplicando marketing. El plan de marketing como elemento de gestión
6. Flujograma de trabajo en la creación de un concepto de restaurante, establecimiento de pastelería o establecimiento de panadería
7. Plan de empresa: concepto y confección
8. Lectura recomendada con apuntes para la reflexión

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL MERCADO EN LA EMPRESA

1. DE RESTAURACIÓN
2. Introducción
3. Análisis del ambiente externo: las oportunidades y amenazas
4. Análisis del ambiente interno: las fortalezas y debilidades
5. Establecimientos en un entorno de constante cambio. La competencia
  1. - Variables tecnológicas
  2. - Variables culturales
  3. - Variables económicas y políticas
  4. - La competencia
6. Un sistema de información de mercado (SIM)
7. Fuentes de información
8. Técnicas de investigación. Ideas para empresas pequeñas
9. El concepto de cliente: elasticidad, necesidades y segmentación
  1. - Datos cuantitativos de control
  2. - Hábitos de la clientela
  3. - Crear una base de datos de clientes
10. La satisfacción del cliente por medio de la calidad
11. Lectura recomendada con apuntes para la reflexión

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLAN ESTRATÉGICO

1. Introducción
2. Segmentación
3. Posicionamiento
  1. - Fase de lanzamiento

2. - Fase de crecimiento
3. - Etapa de madurez y saturación
4. - Fase de declive
4. Varias lecturas recomendadas: posicionamiento de los establecimientos de restauración en la mente de los consumidores

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING MIX

1. Introducción
2. El producto
  1. - El producto principal
  2. - El producto auxiliar
  3. - El producto de apoyo
  4. - El producto aumentado
  5. - La marca
  6. - Pautas para la creación de un nombre comercial en los negocios de restauración
  7. - La localización, el ambiente físico y la interacción con el cliente
  8. - La accesibilidad
3. El precio
4. La promoción
5. El lugar
6. El proceso
7. La evidencia física. El entorno, la decoración
8. Los protagonistas
9. Lectura recomendada: cómo montar una pastelería cafetería

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. MARKETING INTERNO

1. Introducción
2. Cultura de servicio
3. Los sondeos de opinión
4. El manual de empresa
5. Motivación: recompensa y reconocimiento (implementación de un sistema de recompensa y reconocimiento)
6. Lectura recomendada: en toda empresa hay sitio para disminuidos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PROCESO DE CREACIÓN DEL SERVICIO: "SERVUCCIÓN"

1. Introducción
2. El personal de contacto en la cadena del recibimiento
  1. - La bienvenida o primer contacto
  2. - El seguimiento o consumo
  3. - El adiós o separación
3. El ambiente que rodea a la prestación del servicio
4. El plato: vendiendo lo que conviene (uno de los puntos clave del producto-restaurante)
5. Conservar los clientes: el coste de la pérdida de clientes
6. Atención a las quejas de los clientes
  1. - Tiempo
  2. - Esfuerzo

3. - Oportunidad de mejora
7. La implicación de la dirección en el marketing de servicios
8. El desarrollo de un programa para aumentar la calidad del servicio en empresas de restauración
9. Lectura recomendada

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA CARTA: ÚTIL DE VENTAS Y DE GESTIÓN

1. Introducción
2. El concepto de margen de contribución
3. Índice de popularidad de los platos
4. Método de fijación de precios. El principio de Omnes
5. El menú Engineering. Sistema americano para el análisis de cartas
6. Fijación de precios en otros servicios de restauración fuera de la carta
7. Caso práctico. Análisis de la carta como elemento de gestión

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. ASPECTO FÍSICO DE LAS OFERTAS GASTRONÓMICAS

1. Introducción
2. Presentación de diferentes ofertas de productos de pastelería y panadería industrial
3. Presentación de diferentes menús para el subsector de la restauración
4. Puntos a examinar en el momento de la creación de la carta de platos
5. Algunas consideraciones sobre el diseño gráfico de la carta
6. Caso práctico. Evaluación de la carta y Merchandising
7. La carta de vinos. Notas
  1. - Comercialización de los vinos en el restaurante
  2. - Confeccionando una carta de vinos
8. La carta de tabacos. Aspectos a considerar

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. UTILIDADES PARA EL MARKETING EN RESTAURACIÓN

1. Introducción
2. La animación en restauración como elemento diferenciador
3. Caso práctico de mailing directo para empresas de restauración
4. La ley de protección de datos en el sector de la hostelería
5. Internet para empresas de restauración
6. Marketing ecológico: algo en lo que pensar
7. Apuntes para la elaboración de informes en marketing de restauración
8. Programas informáticos y maquinaria útil para la gestión de las ventas en empresas de restauración
9. Técnicas de comunicación para la organización de reuniones y presentación de planes de marketing
  1. - La vestimenta
  2. - La actitud
  3. - La documentación e instrumentos de apoyo
10. Certificaciones de calidad para el sector de la restauración

EDITORIAL ACADÉMICA Y TÉCNICA: Índice de libro Marketing en Restauración, López Benito, Noelia., publicado por Editorial Síntesis

## ¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

### Solicita información sin compromiso

**¡Matricularme ya!**

### ¡Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 900 831 200

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By  
**EDUCA EDTECH**  
Group