



# FORMACIÓN ONLINE

Titulación expedida por Euroinnova International Online Education  
y Universidad Tres Culturas

## Curso de Ventas en el Sector de la Hostelería

## ALIANZA EUROINNOVA Y GRUPO LOTTUS

Gracias a la **colaboración entre Euroinnova y el Grupo Lottus Education**, se pretende ofrecer una formación de calidad al alumnado, que responda a las demandas del mercado laboral a nivel global.

De esta forma, Euroinnova refuerza su presencia en el mercado mexicano, ampliando su catálogo de programas formativos online, gracias a la colaboración con uno de los grupos del sector educativo más importantes del país Latinoamericano, que cuenta con **+80k alumnos presenciales**.

Una alianza que apuesta por la **democratización de la educación**, con el fin de revolucionar el mundo de la formación online y ofrecer a nuestros alumnos y alumnas programas de calidad para que tengan la oportunidad de acceder a un futuro prometedor.



## EUROINNOVA Y UTC



**Euroinnova International Online Education** inicia su actividad 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 estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser una **escuela de formación 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.

La **Universidad Tres Culturas (UTC)** nace en 1999 con el objetivo de formar una nueva generación de profesionistas emprendedores y multidisciplinarios que puedan garantizar el éxito de las organizaciones y empresas en que participen.

Por ello, UTC lleva más de 23 años ofreciendo una opción educativa accesible y de calidad para aquellas generaciones que están transformando al país. Su oferta educativa incluye: **Bachillerato, Licenciaturas y Maestrías.**

La universidad se apoya en la disciplina, compromiso y perseverancia. Postulándose como una opción de educación superior de calidad, a un costo accesible y con un modelo educativo propio.

## VALORES

Los valores sobre los que se asienta Euroinnova son:

**1**

### Accesibilidad

Somos cercanos y comprensivos, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

**2**

### Honestidad

Somos claros y transparentes, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

**3**

### Practicidad

Formación práctica que suponga un aprendizaje significativo. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

**4**

### Empatía

Somos inspiracionales y trabajamos para entender al alumno y brindarle así un servicio pensado por y para él.

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas más de **300.000 alumnos** provenientes de los cinco continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.



## Curso de Ventas en el Sector de la Hostelería



**DURACIÓN**  
100 horas



**MODALIDAD**  
Online



**ACOMPANIAMIENTO PERSONALIZADO**

## TITULACIÓN

Titulación de Curso de Ventas en el Sector de la Hostelería con 100 horas expedida por Universidad Tres Culturas UTC en conjunto con Euroinnova International Online Education



## DESCRIPCIÓN

La hostelería es un sector clave para muchas economías y que, actualmente, está en constante evolución. Debido a la competencia feroz tanto a nivel nacional como internacional, la calidad del servicio es clave para atraer nuevos clientes y hacer que repitan la experiencia. Para ello, necesitamos también una diestra habilidad de ventas para alcanzar el éxito con nuestro negocio de hostelería, ya sea un restaurante, un hotel, un resort o incluso una empresa de catering. Por ello, con la realización de este Curso de Ventas en el Sector de la Hostelería aprenderás los aspectos más importantes a tener en cuenta con el fin de incrementar las ventas y desempeñar su labor con éxito y total independencia.

## OBJETIVOS

- Identificar las diferentes técnicas de venta.
- Aprender conceptos sobre el servicio y satisfacción del cliente.
- Conocer los distintos tipos de servicios y productos en la hostelería
- Comprender el transporte como componente del valor añadido.
- Estudiar el protocolo de actuación para desenvolverse adecuadamente en su labor diaria.
- Saber tratar las posibles reclamaciones de clientes, control de inventarios y gestión del personal del departamento.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

El Curso de Ventas en el Sector de la Hostelería está dirigido a todos aquellos profesionales o cualquier persona dedicada al mundo de la hostelería que busca adquirir conocimientos sobre liderazgo y técnicas de venta en este sector. Además, es interesante para aquellas personas que deseen especializarse para desarrollar su carrera profesional dentro de este sector.

## PARA QUÉ TE PREPARA

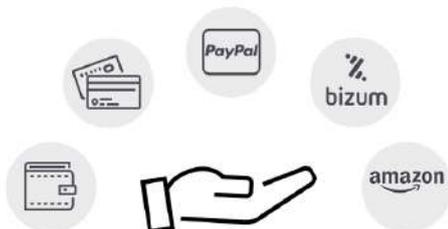
Este Curso de Ventas en el Sector de la Hostelería te introduce dentro del mundo de las ventas y el área comercial enfocado en el sector de la hostelería, aprendiendo las diferentes técnicas de ventas y aspectos básicos de la hostelería como la atención cuidada al cliente o la gestión de reclamaciones, todo ello para aprovechar al máximo las oportunidades que nos brinda este sector clave dentro de la economía del país.

## SALIDAS LABORALES

Algunas de las salidas profesionales de este Curso de Ventas en el Sector de la Hostelería son: asesor/a de negocios de hostelería, consultor de ventas, gerente, puestos relacionados con el departamento de marketing y ventas, creador/a de campañas publicitarias enfocadas en el turismo, empresarios/as y emprendedores/as de empresas del sector de la hostelería, entre otras salidas más.

## FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito.
- Transferencia.
- Paypal.
- Bizum.
- PayU.
- Amazon Pay.



Matricúlate en cómodos  
Plazos sin intereses.

Fracciona tu pago con la  
garantía de

LLÁMANOS GRATIS AL  +34 900 831 200

 innovapay

## 6 RAZONES PARA CONFIAR EN EUROINNOVA

### 1 NUESTRA EXPERIENCIA

- ✓ Más de **20 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

#### Las cifras nos avalan


**4,7 ★★★★★**  
 2.625 opiniones


**4,7 ★★★★★**  
 12.842 opiniones


**8.582**  
 suscriptores


**5.856**  
 suscriptores

### 2 NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 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 SIGNIFICATIVO

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.



#### EQUIPO DOCENTE ESPECIALIZADO

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

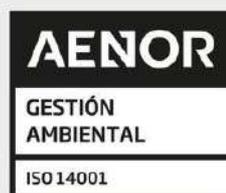


#### NO ESTARÁS SOLO

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

## 4 CALIDAD AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N° 9900000169 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.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



## Programa Formativo

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. TEORÍAS DE LA VENTA

1. Introducción
2. Teorías de la venta
3. ¿Quién es el/la vendedor/a?
4. Clases de vendedores/as
5. Actividades del vendedor/a
6. Características del buen vendedor/a
7. Los conocimientos del vendedor/a
8. La persona con capacidad de persuasión

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL

1. El vendedor profesional
2. Organización del trabajo del vendedor profesional
3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales
2. Estilos de mando y liderazgo
3. Las funciones de un líder
4. La Motivación y reanimación del equipo comercial
5. El líder como mentor

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL TURISMO Y LA HOSTELERÍA

1. El turismo
2. Los productos turísticos
3. El alojamiento
4. El transporte como componente del producto turístico

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. SERVICIO DEL RESTAURANTE

1. Concepto de oferta gastronómica, criterios para su elaboración
2. Platos significativos de la cocina nacional e internacional
3. La comanda; concepto, tipos, función, características y circuito
4. Procedimiento para la toma de comanda estándar e informatizada
5. Tipos de servicio en restaurante
6. Marcado de mesa: cubiertos apropiados para cada alimento
7. Normas generales, técnicas y procesos para el servicio de alimentos y bebidas en mesa
8. Normas generales para desbarasado de mesas
9. Servicio de guarniciones, salsas y mostazas

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. ATENCIÓN AL CLIENTE EN RESTAURANTE

1. La atención y el servicio
2. La importancia de la apariencia personal
3. Importancia de la percepción del cliente
4. Finalidad de la calidad del servicio
5. La fidelización del cliente
6. Perfiles psicológicos de los clientes
7. Objeciones durante el proceso de atención
8. Reclamaciones y resoluciones

QUIEN QUIERAS SER QUIEN QUIERAS SER  
QUIEN QUIERAS SER QUIEN QUIERAS SER  
QUIEN QUIERAS SER QUIEN QUIERAS SER  
QUIEN QUIERAS SER QUIEN QUIERAS SER

Quien quieras ser

