

Comunicación, marketing y ventas en restauración

Comunicación, marketing y ventas en restauración

Duración: 40 horas

Precio: CONSULTAR euros

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un acceso a una plataforma de teleformación de última generación con un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Prequisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

© ICA FORMACION 2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:

© ICA FORMACION 2026


DIPLOMA CERTIFICADO

La Directora del Centro ICA Certifica

D./Dña. [redacted]

con D.N.I. [redacted]

que presta sus servicios en la empresa: [redacted]

Realizó con aprovechamiento el curso de:

Formación Continuada del Fisioterapeuta en Patologías Traumatológicas y su Tratamiento

Código AF/ Grupo 3440/1, de 60 horas de duración, realizado desde el día 15/12/2021 al día 30/12/2021, en el que se impartió el programa que se especifica al dorso.

Representante de la entidad
Directora

El interesado

Vigo, a 30 de Diciembre de 2021

FONDO SOCIAL EUROPEO

Programa del curso:

1. Estudiar las necesidades y deseos del cliente en segmentos bien definidos del mercado.
2. Comunicación interpersonal y sus tipos.
3. Análisis de las necesidades humanas y la motivación.
   - 3.1. El proceso decisorio.
   - 3.2. Las expectativas de los clientes y sus técnicas.
   - 3.3. Técnicas de satisfacción.
   - 3.4. Estándares de calidad.
4. Evaluar y medir la imagen de la empresa y la satisfacción del cliente.
5. Motivación a todos los departamentos.
6. Estructura C.R.M.(Customer Relationship Management).
   - 6.1. Ventas.
   - 6.2. Asignación de objetivos de ventas a cada unidad o p
   - 6.3. Gestión de todos los tipos de contactos que se mant
   - 6.4. Gestión de cuentas.
   - 6.5. Gestión de ofertas.
   - 6.6. Gestión de contratos.
   - 6.7. Seguimiento de los objetivos marcados.
7. Marketing.
   - 7.1. Datos de Mercado.
   - 7.2. Datos de la competencia.
   - 7.3. Segmentación de clientes.
   - 7.4. Definición de la oferta.
   - 7.5. Asignación de segmentos/canales.
   - 7.6. Servicios.

© ICA FORMACION 2026

- 8. Elementos de merchandising en restauración.
  - 8.1. Decorado y ambiente.
  - 8.2. Equipamiento.
  - 8.3. Menú.
  - 8.4. Ubicación preferente del producto.
  - 8.5. Fotos.
  - 8.6. Mástiles.
  - 8.7. Carteles.
  - 8.8. Publicidad.
  - 8.9. Animación.
  - 8.10. Demostraciones y degustaciones.
  - 8.11. Otros.
- 9. Estructura de un plan de marketing.
  - 9.1. Fase analítica.
  - 9.2. Fase estratégica.
    - 9.2.1. Política Marketing-Mix.
  - 9.3. Fase operativa.

© ICA FORMACION 2026