

Jornada de Marketing Gastronómico 'Estrategias de venta infalibles en hostelería'

Ciudad Real, 5 de noviembre de 2018

Cámara de Comercio. 10 a 13 h. Taller: 16 a 18 h.

El objetivo de esta jornada, organizada por la Cámara de Comercio y financiada por la **Diputación Provincial** de Ciudad Real en el marco del **Programa Impulsa Turismo**, es mejorar la capacitación de los profesionales del sector de la hostelería, proporcionando las herramientas necesarias para afrontar los nuevos retos a los que se enfrentan. En concreto, se abordarán estrategias y técnicas de marketing que sirven para potenciar las ventas en un restaurante.

La jornada se completará, para aquellas personas interesadas, con un taller práctico en sesión de tarde, cuya finalidad es ayudar al desarrollo y mejora de las competencias, actitudes (con C mayúscula) y habilidades de los asistentes para que, mediante un aprendizaje eficaz, puedan llegar a ser la mejor versión de ellos mismos apoyándose en herramientas de marketing digital y ventas.

En esta jornada también colabora el Ayuntamiento de Ciudad Real a través de [Saborea Ciudad Real](#)

Dirigido a

Gerentes y responsables de empresas de restauración, hostelería, cocineros y, en general, a todos aquellos que deseen adquirir, mejorar y actualizar su formación en este sector.

Programa

Duración: 3 horas + Taller (2 horas)

10:00 h. Vender desde la cocina. Miguel Carretero, cocinero

Como cocinero, Miguel mostrará la dualidad del profesional en la cocina, que además de hacer una buena receta tiene que pensar en la venta como objetivo final. Desde el escandallo hasta la presentación del plato o la re-utilización de los ingredientes.

- 11:00 h. Cómo potenciar las ventas uniendo el marketing tradicional con el marketing digital. Angels Pons. Comunica tu Flow, Agencia de Marketing Digital.**
Los negocios ya saben que tienen que estar en internet para vender más. Pero la mayoría de las ocasiones, cuando de verdad apuestan por las redes sociales, un blog o campañas publicitarias en internet, creen que deben dejar el marketing tradicional atrás, si bien ambos deben convivir. Angels Pons dará las claves necesarias a los restaurantes y empresas hosteleras para que aprendan que tienen que convivir con diferentes estrategias para sacar el máximo partido a su presupuesto destinado a potenciar las ventas.
- 12:00 h. Elabora tu Plan de Acción para potenciar tus ventas desarrollando una mentalidad de éxito. Manu Gutiérrez.**
Manu hará reflexionar sobre los objetivos de marketing a los hosteleros y empresarios, les hará analizar las cualidades de la mejor versión de su proyecto y sobre todo, cómo lo van a conseguir. Además hará un ejercicio práctico y muy interactivo con todos ellos para que aprendan a realizar un Plan de Acción de Ventas eficaz y lo pongan en práctica al día siguiente.
- 13:00 h. Entrega de premios de la XII Edición de Tapearte y degustación de tapas ganadoras.**
Antiguo Casino de Ciudad Real. C/ Caballeros, 3
- 16:00 h Taller (plazas limitadas). El reto de la reputación online para un restaurante: una crítica es una oportunidad. Rafa Casas, Área Manager ElTenedor en Cataluña.**
La importancia de gestionar la reputación online en los restaurantes. Taller práctico en el que se darán algunos tips para gestionarlo correctamente, además de analizar algunos perfiles.

Ponentes

Miguel Carretero. Natural de Pedro Muñoz y propietario del restaurante Santerra en Madrid, estudió en la Escuela de Hostelería de Toledo y ha pasado por restaurantes como Palacio de Cibeles, gestionado por el chef toledano **Adolfo Muñoz**, La Casa del Carmen o El Carmen de Montesión, bajo las órdenes de Iván Cerdeño, ambos en la ciudad de Toledo. Ganador de varios premios como Facyre Young y Madrid Fusión, fue con jefe de cocina en Adunia con **Manuel de la Osa** hasta su cierre.

Angels Pons. Consultora de marketing digital especializada en contenidos, hace más de 3 años fundó Comunica Tu Flow donde ayuda a las empresas a que digitalicen su estrategia de comunicación y ventas, no sólo desde la consultoría sino también como formadora. Ha trabajado para el grupo Abrasador o Meliá Hoteles y desde que dirige Comunica Tu Flow, ha ayudado a implementar acciones estratégicas en Sana Hoteles, DO Valdepeñas o Bodegas Enate, entre otras. Además, ha coordinado la organización de congresos gastronómicos como

Gastromanía o Gastroemprende.

Manu Gutiérrez. Tras 29 años de experiencia en el mundo de las ventas, el marketing y la gestión de personas, los últimos 16 años, los ha dedicando a gestionar, asesorar y formar equipos comerciales para Telefónica. Co-fundador, CEO y formador en CerebroEmprendedor.com, realiza conferencias, ponencias y presentaciones relacionadas con el autoconocimiento y el desarrollo personal y profesional. Autor de dos libros: "Emociones Para Captar Clientes" y "Emociones Para Vender Más". Coach en Ventas (ACSTH-ICF y ADESCO), Practitioner en PNL por la International Trainers Academy of NLP (ITA) y experto en Inteligencia Emocional por la Universidad Internacional de la Rioja (UNIR).

Rafa Casas. Actualmente Área Manager de ElTenedor en Cataluña. Rafa cuenta con más de 10 años de experiencia en el mundo de las ventas y más de 6 en la restauración. Ha desarrollado diferentes tareas dentro del área comercial y de desarrollo de negocio de las empresas para las que ha trabajado. Con un Executive MBA por ESIC, actualmente compagina su labor en ElTenedor con su papel como Mentor de startups para Demium.

Más información

La participación en la jornada y el taller es gratuita previa inscripción.

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En la página web www.camaracr.org

María Camacho

Teléfono: 926274444

formacion@camaracr.org