



# Masters Profesionales

Master en Dirección Hotelera y Restauración + 5 Créditos ECTS



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Master en Dirección Hotelera y Restauración + 5 Créditos ECTS

1. Sobre INESEM
2. Master en Dirección Hotelera y Restauración + 5  
Créditos ECTS

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Por qué elegir INESEM?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Master en Dirección Hotelera y Restauración + 5 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1895 €
CRÉDITOS ECTS	5
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Masters Profesionales

Doble titulación:

- Título Propio Master en Dirección Hotelera y Restauración expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."
- Título Propio Universitario en Dirección de Restaurantes expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS

# Resumen

Este máster aporta los conocimientos requeridos para el desarrollo de manera profesional en el mundo turístico y más concretamente en el sector hotelero y de restauración, sector con gran peso en la economía y con gran crecimiento que necesita de profesionales que se adapten a los cambios continuos en el sector y su entorno y a la gran competencia con la que actualmente cuenta tanto a nivel nacional como internacional así como profesionales capaces de innovar y realizar estrategias con las que conseguir los objetivos. El máster nos proporcionará un conocimiento más profundo sobre la situación actual de las empresas hoteleras y de restauración y nos proporcionará las herramientas, técnicas e instrumentos necesarios para poder ejercer en esos ámbitos y sectores a nivel profesional, podremos analizar este tipo de negocios y desarrollar objetivos estratégicos que no ayuden a crecer como empresa, además de saber gestionar de una manera adecuada nuestros recursos...

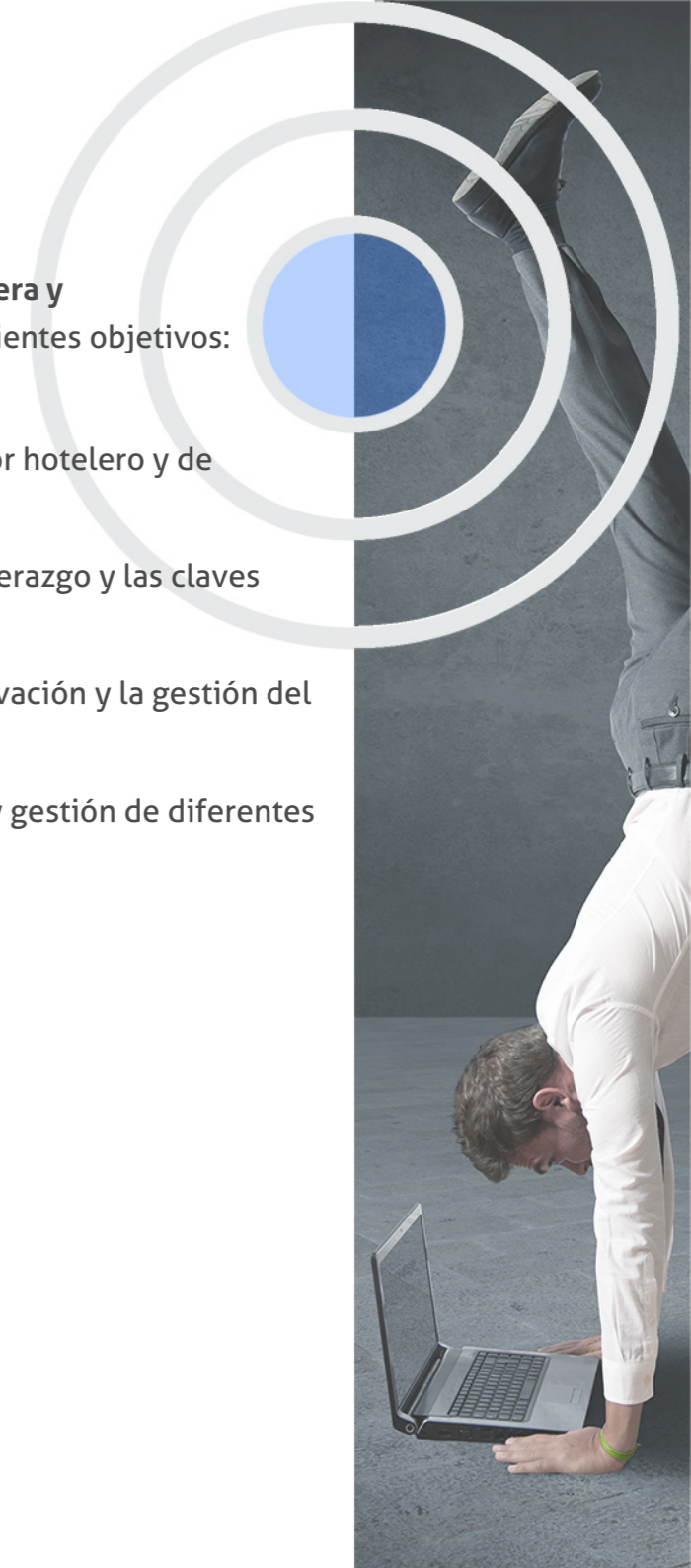
## A quién va dirigido

El Master en Dirección Hotelera y Restauración va dirigido a graduados y licenciados en Turismo, Administración y Dirección de empresas o cualquier titulación relacionada con la gestión de empresas. También a profesionales con experiencia en el sector turístico, y a aquellas personas que deseen ampliar o adquirir conocimientos pertenecientes al sector del turismo.

# Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Dirección Hotelera y Restauración + 5 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Obtener una visión generalista y analítica del sector hotelero y de restauración a nivel global y específico.
- Aprender las capacidades para el desarrollo del liderazgo y las claves para la dirección y gestión de equipos.
- Adquirir los conocimientos necesarios para la innovación y la gestión del talento en hoteles y restaurantes.
- Desarrollar estrategias para la creación, dirección y gestión de diferentes eventos.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

Con el Master en Dirección Hotelera y Restauración obtendrás los conocimientos y herramientas necesarias para la dirección y gestión de este tipo de establecimientos. El master te dará la capacitación y polivalencia necesaria para abarcar distintos tipos de proyectos de empresariales y conseguir las líneas marcadas para llevar estos proyectos al éxito a través de la aplicación de estrategias adecuadas en función del objetivo empresarial.

### Salidas Laborales

Las principales salidas profesionales del Master en Dirección Hotelera y Restauración son puestos en la dirección y gestión de empresas del ámbito hotelero y restaurantes, administración, recursos humanos, innovación, creación y dirección de eventos, marketing en empresas turísticas y responsables de además de empresas de este ámbito de otras relacionadas.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Dirección Hotelera y Restauración + 5 Créditos ECTS

Módulo 1. **Las claves de la industria del hospitality**

Módulo 2. **Dirección estratégica de empresas hoteleras y de restauración**

Módulo 3. **Dirección de restaurantes**

Módulo 4. **Estrategias de marketing y revenue management para hoteles y restaurantes**

Módulo 5. **Gestión del talento y la innovación en empresas hoteleras y de restauración**

Módulo 6. **La gestión comercial y marketing para empresas hoteleras y de restauración**

Módulo 7. **Gestión económico-financiera de las empresas hoteleras y de restauración**

Módulo 8. **Dirección y gestión de eventos**

Módulo 9. **Proyecto fin de máster**

### Módulo 1. Las claves de la industria del hospitality

#### Unidad didáctica 1.

##### Análisis y estudio del mercado turístico

---

1. Aspectos históricos del turismo
2. Definición de turismo y Organización Mundial del Turismo (OMT)
3. El mercado turístico español
4. Destino y productos turísticos principales en España
5. Destino y productos turísticos principales a nivel internacional
6. Terminología clave del sector hotelero

#### Unidad didáctica 2.

##### Distribución y venta del servicio turístico

---

1. El producto turístico
2. Ley de oferta y demanda del producto turístico en España
3. Canales de distribución turística
4. Estructura y funcionamiento de las centrales de reserva turística
5. Global Distribución System (GDS)
6. La modernización del mercado turístico
7. Las motivaciones esenciales del mercado turístico
8. El papel de internet en la distribución turística

#### Unidad didáctica 3.

##### Intermediación de terceros en el sector hotelero

---

1. Agencias de viajes y sector hostelero
2. Bases de datos de alojamientos hoteleros
3. Tipos de reservas
4. Tipos de tarifas
5. Funcionalidad de las centrales de reservas y cadenas de hoteles
6. El papel de los tour operadores en el sector hostelero

#### Unidad didáctica 4.

##### Aspectos jurídicos del sector hotelero

---

1. Regulación del turismo en España
2. Legislación específica para establecimientos hoteleros
3. Aspectos legales sobre las políticas de precios



## Módulo 2.

### Dirección estratégica de empresas hoteleras y de restauración

#### Unidad didáctica 1.

##### Análisis estratégico en la industria turística

---

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Amenaza de entrada de nuevos competidores
6. Amenaza de productos sustitutivos

#### Unidad didáctica 2.

##### Bases para la dirección estratégica en las empresas hoteleras y de restauración

---

1. Introducción a la estrategia empresarial
2. Pensamiento estratégico
3. Aspectos esenciales de la estrategia
4. Los tipos de estrategias

#### Unidad didáctica 3.

##### Introducción al complejo turístico

---

1. Introducción a la gestión del complejo
2. Hoteles Urbanos
3. Hoteles Vacacionales
4. Instalaciones y servicios

#### Unidad didáctica 4.

##### Introducción al subsector de restauración

---

1. El subsector de la restauración
2. Bares
3. Eventos y catering
4. Ocio nocturno
5. Restaurantes
6. Datos y características en el subsector de la restauración

## Módulo 3.

### Dirección de restaurantes

#### Unidad didáctica 1.

##### Organización de los restaurantes

---

1. Descripción de una organización eficaz
2. Tipos de estructuras organizativas

#### Unidad didáctica 2.

##### Organización en departamentos

---

1. Organigrama
2. Relaciones con otros departamentos
3. Análisis de ventajas y desventajas de las estructuras organizativas

#### Unidad didáctica 3.

##### Procesos para identificación de puestos de trabajo y selección de personal

---

1. Procedimiento para la identificación de puestos de trabajo
2. Procedimientos para la selección de personal

#### Unidad didáctica 4.

##### Normativa aplicable a los recursos humanos

---

1. Contratación
2. Estatuto de los trabajadores
3. Convenios colectivos

## Unidad didáctica 5. Técnicas de dirección en restaurantes

---

1. Características de la dirección
2. Tipos de dirección
3. Ciclo de la dirección

## Unidad didáctica 6. El personal de restaurantes

---

1. Formación interna y continua de los trabajadores
2. Sistemas de incentivos para el personal

## Unidad didáctica 7. Diseño y gestión de presupuestos

---

1. Tipos de presupuestos en restaurantes
2. Técnicas de presupuestación
3. Control presupuestario
4. Tipos de desviaciones presupuestarias

## Unidad didáctica 8. Proceso administrativo en restaurantes

---

1. Proceso de facturación
2. Gestión y control

## Unidad didáctica 9. Proceso contable en restaurantes

---

1. Fuentes de información
2. Clasificación de las fuentes de información rutinaria
3. Clasificación de las fuentes de información no rutinarias

## Unidad didáctica 10. Prevención de riesgos laborales en restauración

---

1. Factores de riesgo
2. Principios de la actividad preventiva
3. Seguridad en la hostelería
4. Principios de la actividad preventiva
5. Seguridad en la hostelería

# Módulo 4. Estrategias de marketing y revenue management para hoteles y restaurantes

## Unidad didáctica 1. ¿qué es el revenue management?

---

1. Historia y orígenes del revenue management
2. El concepto de revenue management
3. Diferencias entre Yield Management y Revenue Management
4. El revenue manager en el organigrama de la empresa
5. Los ratios: RevPAR, TrevPAR, GOPPAR
6. Interpretación de ratios

## Unidad didáctica 2. Benchmarking y análisis de la competencia

---

1. Concepto, importancia y etapas del Benchmarking
2. Clasificación de las técnicas benchmarking
3. Selección del grupo competitivo
4. Evaluación de nuestra competencia
5. Ventajas y desventajas

## Unidad didáctica 3. Política de gestión de ventas

---

1. Up-selling
2. Cross-selling
3. Overbooking
4. Canales de distribución

## Unidad didáctica 4.

### Forecasting y estrategias de revenue management

---

1. Concepto y aplicación del Forecasting
2. Análisis y gestión del valor de los clientes
3. El calendario de demanda
4. Plan estratégico
5. Rate shopping
6. La demanda total o unconstrained demand
7. La curva de reserva

## Unidad didáctica 5.

### Métrica y fijación de precios en revenue management

---

1. Medición de la eficacia del revenue management
2. Gestión de costes y precio
3. Criterios de distribución de costes
4. El pricing: fijación estratégica de precios
5. Aplicaciones informáticas del Revenue Management
6. Penetración del mercado
7. Precios opacos
8. Matriz de precios
9. Sensibilidad de precios
10. Paridad de precios
11. Estrategias de precios para grupos

## Unidad didáctica 6.

### Aplicación práctica de la estrategia de revenue

---

1. Proceso de implantación de la estrategia de revenue
2. Herramientas necesarias
3. Seguimiento y reuniones de control del plan de Revenue

# Módulo 5.

## Gestión del talento y la innovación en empresas hoteleras y de restauración

### Unidad didáctica 1.

#### El equipo en las empresas de hoteleras y de restauración

---

1. La Importancia de los equipos en las organizaciones actuales
2. Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
3. Composición de equipos, recursos y tareas
4. Los procesos en los equipos

### Unidad didáctica 2.

#### La innovación en las empresas hoteleras y de restauración

---

1. Adaptación de la organización a través del talento y la innovación
2. Los ingredientes de la innovación
3. Gestión de la innovación
4. Requisitos para la innovación
5. Caso de estudio voluntario: La innovación según Steve Jobs
6. Caso Helvex: el cambio continuo

### Unidad didáctica 3.

#### Gestión por competencias identificación y definición de competencias

---

1. Gestión por competencias
2. Objetivos del proceso de gestión por competencias
3. Características de la gestión por competencias
4. Beneficios del modelo de gestión por competencias
5. Definición e implantación de un sistema de gestión por competencias
6. Políticas o estrategias de un sistema de gestión por competencias
7. Metacompetencias

### Unidad didáctica 4.

#### Atracción y retención del talento

---

1. ¿A qué llamamos talento?
2. El clima laboral
3. La empatía
4. La ergonomía
5. Selección de personal
6. Acogida y formación del personal
7. Rotación del personal

### Unidad didáctica 5.

#### Gestión del conocimiento y gestión del talento

---

1. La sociedad del conocimiento
2. La gestión del conocimiento
3. El talento como elemento de diferenciación
4. La gestión del talento
5. La detección del talento en la empresa
6. Atracción, desarrollo y retención del talento
7. Caso de estudio voluntario: la NASA y la gestión del conocimiento

### Unidad didáctica 6.

#### Comunicación interna y externa

---

1. Importancia de la comunicación en la empresa
2. Comunicación interna
3. Herramientas de comunicación
4. Plan de comunicación interna
5. La comunicación externa
6. Cultura empresarial o corporativa
7. Clima laboral

### Unidad didáctica 7.

#### La motivación en la empresa

---

1. Teorías de la motivación
2. Tipos de motivación y estándares de eficacia

### Unidad didáctica 1.

#### Marketing y dirección estratégica

---

1. Funciones del marketing estratégico
2. Funciones del marketing operativo
3. Estrategias en marketing digital

### Unidad didáctica 2.

#### El proceso de creación de la marca

---

1. La planificación estratégica
2. Brand equity o el valor de marca
3. Marcas corporativas y marcas producto

### Unidad didáctica 3.

#### Marketing del producto turístico

---

1. El producto turístico
2. Política de precios
3. Distribución del producto turístico
4. Comunicación en turismo

### Unidad didáctica 4.

#### El papel del crm en la empresa

---

1. El papel del CRM en el marketing de la empresa
2. Diferencias entre CRM y Marketing Relacional
3. Objetivo y beneficios de una estrategia CRM
4. Estructura de la organización del CRM

### Unidad didáctica 5.

#### La estrategia crm

---

1. Definición de estrategia CRM
2. Las fuerzas del cambio
3. Orientación al cliente
4. Integración del CRM en nuestra estrategia online
5. Elementos de un programa CRM
6. Medición y análisis de resultados

### Unidad didáctica 6.

#### Social media marketing (smm)

---

1. Marketing en Redes Sociales, el SMM
2. Nuevos consumidores: prosumer y crossuser
3. Escuchar a tus seguidores
4. Animar a participar
5. Cómo mejorar la experiencia de compra del consumidor
6. Seguimiento de audiencias
7. Publicidad en social media
8. El poder del efecto viral

## Módulo 7.

### Gestión económico-financiera de las empresas hoteleras y de restauración

#### Unidad didáctica 1. Planificación presupuestaria

---

1. Planificación de los recursos económicos de la empresa
2. Estructura del control presupuestario
3. Fases del proceso presupuestario

#### Unidad didáctica 2. Elaboración del presupuesto anual

---

1. Presupuestos de explotación
2. Presupuestos de capital
3. Presupuesto de tesorería

#### Unidad didáctica 3. Los estados financieros

---

1. Conceptos básicos de los estados financieros
2. Cuenta de resultados
3. Balance de situación
4. Estado de flujos de efectivo

#### Unidad didáctica 4. Control de presupuestos

---

1. Introducción al control de presupuestos
2. Control del presupuesto de explotación
3. Control de las inversiones y la financiación de la empresa
4. Control del presupuesto de tesorería

## Módulo 8.

### Dirección y gestión de eventos

#### Unidad didáctica 1. Planificación estratégica de eventos

---

1. Briefing del evento
2. Análisis de la marca del evento
3. Temporalización
4. Comunicación del evento

#### Unidad didáctica 2. Asignación de recursos y presupuesto

---

1. Elaboración de presupuesto
2. Cálculo de costes
3. Disposición de personal
4. Aprovisionamiento de recursos

#### Unidad didáctica 3. Operativo para la organización del evento

---

1. Herramientas para la organización del evento
2. Ubicación y entorno del evento
3. Diseño y decoración del evento

#### Unidad didáctica 4. Desarrollo y control del evento

---

1. Medición de resultados en tiempo real
2. Comunicación del personal durante el evento
3. Presentación y acompañamiento del evento

# Módulo 9.

## Proyecto fin de máster

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.

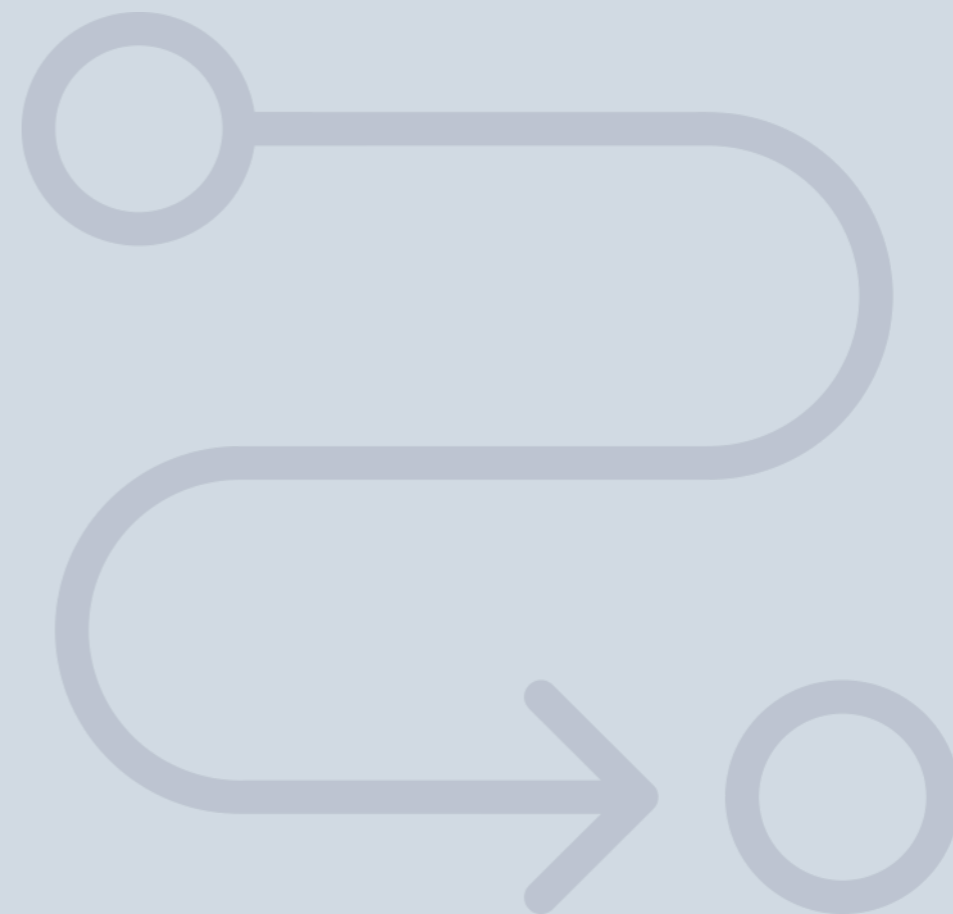






## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Masters Profesionales

Master en Dirección Hotelera y Restauración + 5  
Créditos ECTS

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.