

**Máster en Gestión Hotelera y Restauración + Titulación Universitaria**



# ÍNDICE

**1** | Somos Educa Business School

**2** | Rankings

**3** | Alianzas y acreditaciones

**4** | By EDUCA EDTECH Group

**5** | Metodología LXP

**6** | Razones por las que elegir Educa Business School

**7** | Programa Formativo

**8** | Temario

**9** | Contacto

## SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**EDUCA Business School** es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

**18**

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

## RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**Educa Business School** se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH 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. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



## BY EDUCA EDTECH

---

Educa Business School 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

---



# 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.

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

### 1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



### 2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



### 3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

## 4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



## 5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



## Máster en Gestión Hotelera y Restauración + Titulación Universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
5 ECTS

### Titulación

---

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Gestión Hotelera y Restauración con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación de Curso de Desarrollo Profesional en Dirección y Gestión de Restaurantes con 125 y 5 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.



**EDUCA BUSINESS SCHOOL**

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre del curso**

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

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

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

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

Firma del Alumno/a  
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica  
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el aval de la Consejería de Educación, Cultura y Deportes de la Junta de Andalucía y el aval de la UNED (Plan Propio de Grado)

## Descripción

El sector de la gestión hotelera y restauración está en pleno auge, con una demanda creciente de profesionales capacitados para liderar y transformar estas industrias. El Máster en Gestión Hotelera y Restauración te ofrece la oportunidad de adquirir habilidades estratégicas y operativas esenciales para destacar en un mercado altamente competitivo. Con un enfoque en áreas clave como el análisis del mercado turístico, la dirección estratégica y el revenue management, el programa te prepara para enfrentar desafíos actuales y futuros. La gestión del talento y la innovación son pilares fundamentales en este máster, asegurando que desarrolles competencias para atraer y retener talento, así como para impulsar la creatividad dentro de las organizaciones. Además, aprenderás a implementar estrategias efectivas de marketing y a manejar la gestión económico-financiera con precisión. Este máster es ideal para quienes buscan una formación integral y actualizada que les permita acceder a posiciones de liderazgo en el mundo del hospitality.

## Objetivos

- Analizar el mercado turístico y aplicar estrategias efectivas en la gestión hotelera.
- Implementar técnicas de revenue management para maximizar beneficios.
- Diseñar y gestionar presupuestos en empresas de restauración.
- Desarrollar estrategias de marketing digital y CRM en el sector hotelero.
- Identificar y gestionar competencias clave para atraer talento en hospitality.
- Aplicar normativa laboral y prevenir riesgos en el ámbito de restauración.
- Realizar forecasting preciso para optimizar la política de ventas.

## Para qué te prepara

---

El Máster en Gestión Hotelera y Restauración está dirigido a profesionales y titulados del sector turístico que buscan profundizar en la dirección estratégica de empresas hoteleras y de restauración. Ideal para aquellos interesados en el análisis del mercado, revenue management, gestión del talento y la innovación, así como en la organización y gestión de eventos y finanzas, elevando su expertise en un entorno competitivo.

## A quién va dirigido

---

El Máster en Gestión Hotelera y Restauración te prepara para liderar con éxito en el competitivo mundo del hospitality. Adquirirás la habilidad de analizar el mercado turístico, mejorar estrategias de distribución y venta, y gestionar eficazmente equipos y recursos en hoteles y restaurantes. Dominarás técnicas de revenue management y marketing, optimizarás procesos contables y de recursos humanos, y desarrollarás eventos de manera estratégica, garantizando experiencias excepcionales para tus clientes.

## Salidas laborales

---

- Director de hotel o restaurante - Responsable de marketing y ventas en el sector hospitality - Consultor en gestión hotelera - Coordinador de eventos turísticos - Especialista en revenue management - Gestor de talento y recursos humanos en empresas hoteleras - Analista de mercado turístico - Supervisor de operaciones en complejos turísticos y restauración - Emprendedor en el sector de la restauración y hotelería

## TEMARIO

---

### 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

### MÓDULO 6. LA GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING PARA EMPRESAS HOTELERAS Y DE RESTAURACIÓN

#### 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

