



DISEÑA
EXPERIENCIAS

CONSTRUYE
EMOCIONES

WWW.PROCOLOIMEP.COM

900 901 683 | 673 608 297
informate@protocoloimep.com



@protocoloimep



ONLINE | PRESENCIAL

TÍTULO DE
ESPECIALIZACIÓN

EXPERTO



DIRECCIÓN DE SALA

PROCOLOIMEP.COM

FORMACIÓN EXPERIENCIAL

El Experto en Dirección de Sala es un Título Propio del Instituto Mediterráneo de Estudios de Protocolo (IMEP) en colaboración con Gastrouni. Este curso de postgrado está orientado a profesionales que deseen mejorar su formación en el área de dirección de sala de Hotel o Restaurante, centrandose en sus esfuerzos académicos en la obtención de conocimientos y competencias específicas que les permitan mejorar profesionalmente y especializarse en los nuevos desafíos del sector.

Puedes estudiar el experto en la modalidad que más se adecúe a tus necesidades; **presencial** u **online**. Diferentes formas de estudiar un mismo curso con las mismas características, mismos docentes y mismo plan de estudios.

HORARIO DE CLASES

Las clases en modalidad presencial se imparten en las aulas de IMEP en el centro de Alicante.

- Martes de 10h a 14h y de 16h a 19h.



MÓDULO 1. GESTIÓN ECONÓMICA EN SALA

MÓDULO 2. GESTIÓN DE OPERACIONES EN SALA

MÓDULO 3. GESTIÓN DE LOS RRHH EN SALA.

MÓDULO 4. MARKETING Y TECNOLOGÍA EN SALA.

TFE. TRABAJO FINAL: ELABORACIÓN DEL MANUAL DE OPERACIONES EN SALA.

OBJETIVOS DEL CURSO

- Preparar al alumno para los servicios de sala de la restauración moderna y los retos a los que se enfrenta el sector.
- Aprender a gestionar con eficacia los servicios de sala, a crear y optimizar sus procesos y a controlar económicamente el departamento.
- Conocer y aplicar las herramientas tecnológicas en sala; organizativas, de reputación online y de marketing, tanto en punto de venta como en entornos digitales.
- Diseñar, gestionar y optimizar equipos de trabajo gracias a herramientas operativas, de control de gestión y de creación de equipos de alto rendimiento.
- Desarrollar capacidades en comunicación, psicología de cliente y equipo, inteligencia emocional, venta sugerida y gestión de crisis y conflictos.
- Generar experiencias únicas a los clientes en el ámbito de la restauración a través del conocimiento de las reglas fundamentales de la organización de eventos y del customer journey map.

REQUISITOS DE ACCESO

Para acceder al curso se deberá cumplir con al menos, uno de los siguientes requisitos:

- Titulación Universitaria.
- Acreditar experiencia en el sector y realización de una entrevista con el Director de la titulación.



BONIFICABLE



APRENDERÁS DE
FORMA PRÁCTICA
CON MASTERCLASS
IMPARTIDAS
POR REPUTADOS
PROFESIONALES
QUIENES A TRAVÉS
DEL ESTUDIO DE
CASO REFUERZAN
LOS CONOCIMIENTOS
ADQUIRIDOS EN LAS
MATERIAS TRATADAS.

