

PROGRAMA DE
ESPECIALIZACIÓN EN

GESTIÓN DE BARES Y RESTAURANTES



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

En un sector altamente competitivo y en constante transformación como el de alimentos y bebidas, la gestión profesional de bares y restaurantes se ha convertido en una ventaja estratégica clave. Ya no basta con ofrecer un buen producto: se necesita dominar la operación, innovar en la experiencia del cliente, y gestionar marcas gastronómicas con visión empresarial.

El Programa de Especialización en Gestión de Bares y Restaurantes ha sido diseñado para formar profesionales capaces de liderar establecimientos gastronómicos de manera eficiente, rentable y diferenciada. A través de un enfoque modular y práctico, este programa brinda herramientas actualizadas para optimizar procesos, desarrollar estrategias de marketing gastronómico, implementar estándares de calidad y sostenibilidad, y tomar decisiones basadas en datos reales.

VALOR AGREGADO

Este programa se destaca por su enfoque integral y especializado. Cada módulo aborda una dimensión esencial de la gestión en restaurantes y bares: operaciones, marketing y calidad. Contamos con docentes con amplia trayectoria en el sector gastronómico y gerencial, lo que garantiza una formación alineada con la realidad del mercado.

El programa integra estudios de caso reales, simulaciones de operación, herramientas de análisis financiero y experiencias de marcas exitosas. Así, los participantes no solo aprenden a gestionar, sino a transformar su negocio en una experiencia gastronómica memorable, rentable y sostenible.

DIRIGIDO A

- Administradores de restaurantes, bares, cafeterías y negocios de alimentos y bebidas.
- Emprendedores gastronómicos y propietarios que deseen profesionalizar su gestión.
- Supervisores, gerentes operativos y jefes de cocina o sala.
- Profesionales del rubro hotelero y turístico que busquen especializarse en la gestión gastronómica.
- Personas con experiencia en el sector que deseen asumir posiciones de liderazgo o abrir su propio negocio.



OBJETIVOS

- Dominar herramientas y estrategias para optimizar las operaciones y procesos internos de bares y restaurantes.
- Desarrollar campañas de marketing gastronómico efectivas, tanto online como offline.
- Aplicar estándares de calidad, seguridad alimentaria y sostenibilidad en entornos gastronómicos.
- Fortalecer la propuesta de valor del negocio a través del diseño de experiencias memorables para el cliente.
- Tomar decisiones estratégicas basadas en indicadores clave y análisis de datos reales del negocio.

TEMARIO

Módulo 1: Optimización Operativa y Gestión de Recursos en Bares y Restaurantes

- Diseño de Procesos Operativos Eficientes en Cocina y Servicio
- Gestión de Inventarios y Control de Insumos
- Gestión del Personal Operativo y Liderazgo en Equipos
- Optimización de la Experiencia del Cliente a Través de la Tecnología
- Gestión de Crisis Operacionales: Estrategias de Contingencia

Módulo 2: Marketing Digital y Estrategias de Branding para Bares y Restaurantes

- Posicionamiento y Branding en el Mercado Gastronómico
- Marketing Digital: Estrategias para Atraer y Fidelizar Clientes
- Gestión de Opiniones y Reseñas en Plataformas Digitales
- Analítica de Mercado y Comportamiento del Consumidor
- Estrategias de Marketing Relacional y Fidelización de Clientes

Módulo 3: Gestión de Calidad, Seguridad Alimentaria y Sostenibilidad en Restaurantes

- Normativas y Buenas Prácticas de Seguridad Alimentaria
- Sistema de Gestión de Calidad: Implementación y Certificación
- Estrategias para la Sostenibilidad en la Cocina y el Servicio
- Control de Calidad en el Servicio: Atención al Cliente Excepcional
- Gestión de Riesgos en Seguridad Alimentaria y Cumplimiento Normativo

PLANA DOCENTE

Patricia Salvatierra

Consultora especializada en modelos de negocio, marketing, innovación y emprendimiento, con enfoque en servicios gastronómicos. Cuenta con una Maestría en Marketing y Gestión Comercial y estudios de especialización en inteligencia artificial aplicada a los negocios, transformación digital, metodologías ágiles, social media marketing, design thinking y administración de restaurantes. Su formación multidisciplinaria le permite integrar visión estratégica, creatividad e innovación en la gestión de negocios gastronómicos.

Posee más de 10 años de experiencia en el desarrollo de productos y servicios, organización de eventos corporativos, académicos y sociales, así como en la gestión operativa y de marketing de restaurantes y servicios de catering. Ha liderado procesos de estandarización, desarrollo de manuales operativos, fidelización de clientes, branding y mejora de la experiencia del cliente, aplicando herramientas digitales y modelos centrados en la eficiencia operativa.

Con más de 7 años de trayectoria como docente y facilitadora, ha diseñado e implementado cursos y programas académicos en áreas como marketing, gestión comercial, hospitalidad, innovación y emprendimiento, tanto en entornos virtuales como presenciales. Ha participado en el diseño curricular, elaboración de materiales educativos, mentorías y proyectos educativos vinculados a la transformación digital.

Actualmente, combina su experiencia empresarial con la consultoría y la docencia, comprometida con la excelencia académica, el impulso del emprendimiento innovador y el fortalecimiento de negocios gastronómicos sostenibles, rentables y centrados en el cliente.

Juana Zúñiga

Profesional con Maestría en Administración y formación doctoral, especializada en la implementación de Sistemas de Gestión bajo estándares internacionales, con más de 30 años de experiencia en consultoría, auditoría y capacitación en sectores como la industria alimentaria y restaurantes. Ha liderado la implementación de sistemas de gestión basados en normas ISO (9001, 22000, 14001, 45001), con enfoque en calidad, seguridad alimentaria, sostenibilidad y cumplimiento normativo.

Ha asesorado a empresas líderes, mejorando procesos, optimizando recursos y garantizando estándares de seguridad e inocuidad en restaurantes. Como expositora y docente en instituciones como la Cámara de Comercio de Lima, USIL y la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, transmite su experiencia en programas de formación ejecutiva, con énfasis en la mejora continua y la integración de prácticas sostenibles en el sector restaurantero.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Patricia Salvati	Patricia Salvati	Juana Zúñiga
Optimización Operativa y Gestión de Recursos en Bares y Restaurantes	Marketing Digital y Estrategias de Branding para Bares y Restaurantes	Gestión de Calidad, Seguridad Alimentaria y Sostenibilidad en Restaurantes
Sesión 1 martes, 24 jun	Sesión 6 jueves, 10 jul	Sesión 11 jueves, 31 jul
Sesión 2 jueves, 26 jun	Sesión 7 martes, 15 jul	Sesión 12 martes, 05 ago
Sesión 3 martes, 01 jul	Sesión 8 jueves, 17 jul	Sesión 13 jueves, 07 ago
Sesión 4 jueves, 03 jul	Sesión 9 martes, 22 jul	Sesión 14 martes, 12 ago
Sesión 5 martes, 08 jul	Sesión 10 jueves, 24 jul	Sesión 15 jueves, 14 ago

***29 de julio no habrá clases por ser feriado**

**INICIO:**

Martes, 24 de junio

FIN:

Jueves, 14 de agosto

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves, de
8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

60h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online (sesiones en tiempo real)
– Plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 1600
Socio CCL: S/ 1200

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA** – Ruc: 20101266819

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



| CONTÁCTANOS

Lima ✉ programasccl@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

Provincias ✉ cclprovincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156