

Hospitality & Tourism 4.0 Program

CDT CASTELLÓN

2020



OBJETIVO

Liderazgo innovador para la industria hotelera

METODOLOGÍA

Workshops formativos de alto nivel

ONLINE



OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Un programa de alto impacto del CdT para ejecutivos, gerentes y propietarios hoteleros, con herramientas para enfrentar los desafíos y transformaciones de la industria turística. Una sólida formación a través de 4 módulos de 4 horas desarrollados de abril a mayo de 2020.

El programa completo está dirigido a la figura del CEO, director gerente, o propietario hotelero, además de los directivos o responsables de los departamentos implicados en cada uno de los módulos presentados. Se recomienda la asistencia del mix de ambos perfiles (alto mando y mando intermedio más técnico o más específico del área a trabajar) para una vez analizadas las herramientas y contenidos, elaborar conjuntamente las estrategias a implementar en la empresa.

METODOLOGÍA

- Curso ONLINE
- Formaciones y talleres eminentemente prácticos con expertos ponentes de alto nivel para mejorar la toma de de decisiones estratégicas y llevar a la empresa a otros niveles de éxito.
- Networking ejecutivo e intercambio de ideas con profesionales y expertos de la industria.
- Desarrollo de competencias, habilidades y pensamiento crítico enfocadas a la gestión hotelera.



ONLINE

CONTENIDO FORMATIVO

Módulo 1

**HOSPITALITY 4.0: INNOVATION
& ENTREPRENEURSHIP**

Módulo 2

**BUILDING HIGH-PERFORMING
TEAMS**

Módulo 3

**REAL ESTATE INVESTMENTS &
HOTEL DEVELOPMENT**

Módulo 4

MARKETING: CREATING VALUE

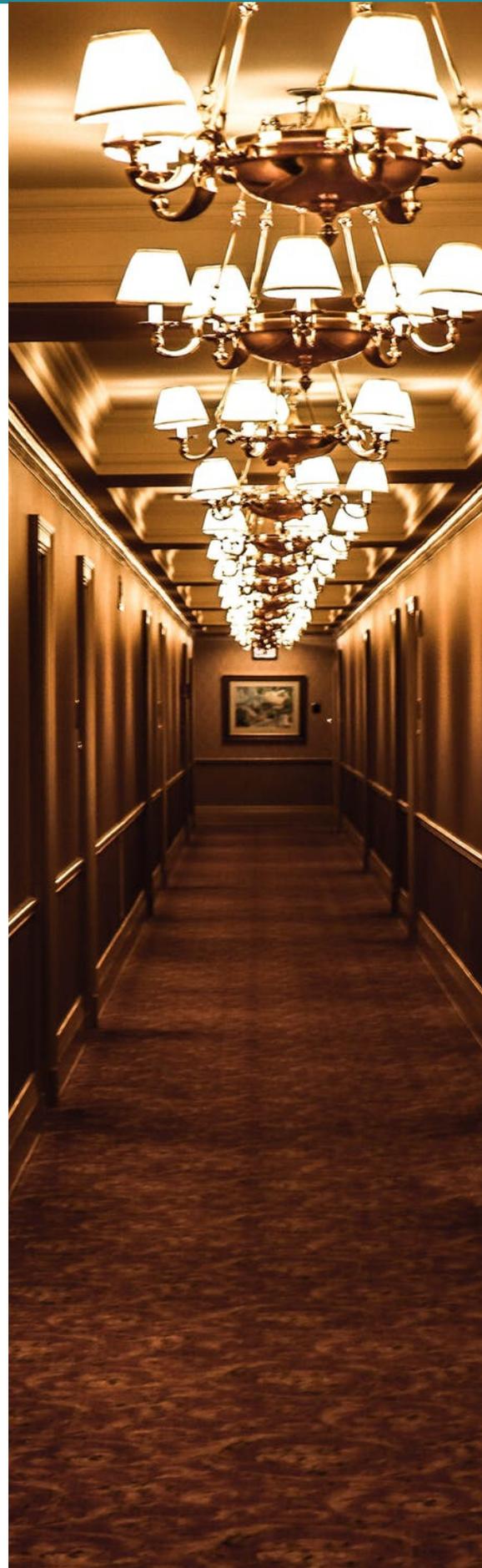
ONLINE

HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

Tendencias, transformación digital y nuevos modelos de negocio

OBJETIVOS

- Despertar el pensamiento estratégico y la capacidad de análisis que, con perspectiva global, permita la detección de oportunidades para diseñar o re-diseñar modelos diferenciados.
- Reflexionar sobre la importancia de diferenciar entre la moda efímera y la profunda transformación que marcan las tendencias para anticipar, generar y controlar ventajas competitivas.
- Analizar la apuesta por la transformación digital y el H2H (HUMAN to HUMAN) para colocar el CX (Customer Experience) en el centro de todo, de manera que podamos utilizarlo enamorar y fidelizar a la clientela de forma efectiva y diferenciada de la competencia.
- Conocer las nuevas tendencias de modelos de negocio y ponerlas al servicio de la estrategia de nuestros establecimientos en aras de mejorar los resultados y la visibilidad.



ONLINE

MÓDULO 1- HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

CONTENIDO

Primera parte: Identificar tendencias con visión estratégica

- Principios del Pensamiento Estratégico
- Las fuerzas del cambio
- Moda vs Tendencia
- Nuevos escenarios post pandemia

Segunda parte: El nuevo ecosistema digital (back office y front office)

- Digitalización del front office
- Digitalización del back office
- Marketing digital
- Business Intelligence y el nuevo cuadro de mandos

Tercera parte: Tendencias en nuevos modelos de negocio

- Tendencias en el escenario post coronavirus
- Nuevos modelos de negocio
- Líneas estratégicas de recuperación



ONLINE

MÓDULO 1- HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

PONENTE

EVA
BALLARÍN

[Su LinkedIn](#)



Investigadora independiente de tendencias, innovación y estrategia en turismo, hostelería y restauración. Consultora y Speaker internacional con más de 100 conferencias pronunciadas.

Fundadora y Directora de HorecaSpeakers, primera plataforma de divulgación en español específica para hostelería.

Profesora de Estrategia en escuelas de negocio. Autora del Manual para Neo Hosteleros Valientes (con más de 20.000 descargas directas).

Basque Culinary Center LABe expert. Directora del Congreso HIP, el mayor congreso Horeca de Europa. Considerada una de las mujeres más influyentes de la gastronomía española.

En su trayectoria de 30 años de experiencia, Eva ha participado en el diseño, desarrollo y dirección de proyectos de turismo y hostelería para organizaciones privadas e instituciones públicas en Europa, África y Latinoamérica.

Imparte formación a nivel internacional, compagina la asesoría estratégica a empresas, organizaciones e instituciones con la divulgación como speaker y escribe en diversos medios (Excelencias Gourmet, Morrofino).

Su web, evaballarín.com, es referente en el sector por los artículos prácticos para emprendedores y empresarios, así como por la visión crítica de los artículos de opinión, con más de 800 artículos publicados.

ONLINE

HOSPITALITY 4.0: INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP



Miércoles 22 de abril 2020 de 10 a 14 h. (4 h.)

Cursos ONLINE gratuitos cofinanciados por el Fondo Social Europeo

Dirigido a empresas del sector hotelero .

Se recomienda la asistencia de 2 integrantes de cada una de las empresas participantes:

- *Gerente, director general, CEO o propietario de la empresa.*
- *Responsable o directivo del departamento de marketing*

Inscripciones gratuitas mediante:

- *la [APP CdT Centros de Turismo](#), o bien a través de*
- *la [Secretaría Virtual](#) de nuestra [web](#)*

Aforo limitado

ONLINE



BUILDING HIGH- PERFORMING TEAMS

Desarrollo de las fortalezas directivas para liderar equipos altamente efectivos

OBJETIVOS

- Contextualizar los cambios en la forma de liderar las empresas en el marco de los grandes vectores del nuevo management.
- Ofrecer herramientas para que cada participante pueda aplicar a sus empresas factores clave de la función directiva en relación con los retos propios de cada empresa.
- Ofrecer herramientas para que cada participante pueda valorar su propio perfil directivo con relación a las competencias y compromisos que supone el liderazgo en las empresas en la actualidad.

ONLINE

MÓDULO 2- BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS

CONTENIDO

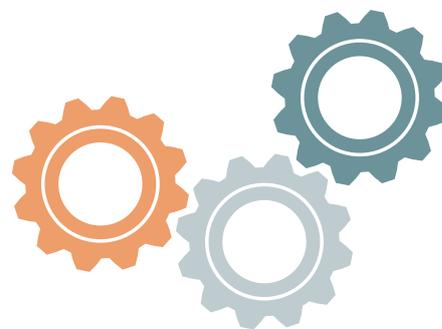
Primera parte

Estrategia para afrontar la crisis del Covid-19

Segunda parte

Los grandes retos del management.

Se enviará la metodología Playing Cards propia de Lead to Change a los asistentes para poder debatir sobre los temas de management.



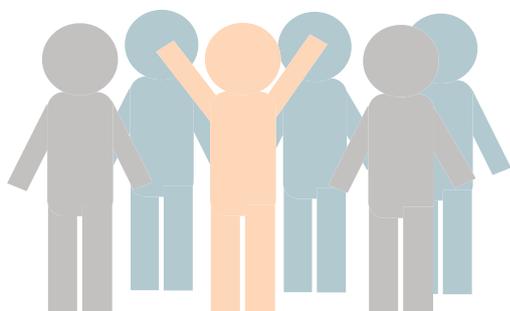
ONLINE

MÓDULO 2- BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS

CONTENIDO

Tópicos principales

- Liderazgo (liderar es servir)
- Capacidad ambidiestra (explotación del negocio e innovación)
- Consistencia (resultados y adaptación)
- Sincronización de capacidades y oportunidades
- Empoderamiento a personas y equipos
- Creciendo, haciendo crecer
- Gestión del talento y del no -talento
- Agilidad estratégica
- Evitar la desmotivación
- Agenda del compromiso
- Gestión del tiempo
- Aprender –Desaprender
- Apertura a tecnologías emergentes
- Gestión de la complejidad
- Capacidad emprendedora
- Capacidad de síntesis y comunicación
- Empatía
- Resiliencia
- Concentración



ONLINE

MÓDULO 2 - BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS

XAVIER MARCET

[Su LinkedIn](#)



PONENTE

Consultor en estrategia, innovación y emprendimiento corporativo formado en cursos de postgrado y educación continua en las escuelas de negocios UC Berkeley, IESE y ESADE y una licenciatura anterior en historia por la UAB.

Desde 2002 trabaja ayudando a empresas, universidades y administraciones en el perímetro estrategia – innovación – transformación, con un acento radical en ayudar a las personas y las organizaciones a adaptarse a los nuevos retos.

Preside Leadtochange (Barcelona – Madrid – Boston y Santiago de Chile) que son empresas en red dedicadas a la consultoría en estrategia e innovación y 8Wires, una start up sobre Big Data y nuevo Management.

Asimismo, Xavier Marcet es Presidente Fundador de la Barcelona Drucker Society. Es Presidente del Patronato de la Escuela de Negocios EUNCET. Es profesor de la Universitat Pompeu Fabra (Barcelona School of Management) e imparte numerosas conferencias al año sobre temas de nuevo management, innovación y emprendimiento, así como clases en distintas escuelas de negocio y universidades de España y Latinoamérica.

Sus últimos libros publicado es “Cosas que aprendemos después” (Plataforma Editorial, 2010) e “Innovación Pública” (RIL Ed. 2013), “Esquivar la mediocridad” (Plataforma Editorial 2018).

Es colaborador habitual para temas de management del periódico La Vanguardia y del Blog www.sintetia.com

ONLINE

BUILDING HIGH-PERFORMING TEAMS

 **inuevas fechas!**

Jueves 23 de abril 2020 de 10 a 12 h

Miércoles 6 de mayo de 2020 de 10 a 12 h

Cursos gratuitos online cofinanciados por el Fondo Social Europeo

Dirigido a empresas del sector hotelero .

Se recomienda la asistencia de 2 integrantes de cada una de las empresas participantes:

- *Gerente, director general, CEO o propietario de la empresa.*
- *Responsable o directivo del departamento de marketing*

Inscripciones gratuitas mediante:

- *la [APP CdT Centros de Turismo](#), o bien a través de*
- *la [Secretaría Virtual](#) de nuestra [web](#)*

Aforo limitado

ONLINE

REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT

Alternativas de gestión financiera y modelos de negocio hoteleros ante la situación actual.

Perspectivas y escenarios

La disrupción generada por el COVID 19 va a obligar a las compañías además de tomar decisiones financieras a corto, medio y largo plazo, a replantearse sus modelos de negocio evolucionando hacia estructuras más robustas. Desde un punto de vista actual empresarial y práctico, este módulo nos va a permitir además de analizar los distintos escenarios que se plantean para el negocio hotelero, las alternativas de gestión financiera para el corto y medio plazo, así como reflexionar acerca de un sector que, si bien ya estaba en transformación acelerada y constante, va a acelerar la misma..

El programa formativo está enfocado en facilitar a los empresarios y altos directivos el análisis del entorno actual, así como las alternativas de actuación financiera y empresarial en el mismo.

- Conocer las distintas perspectivas en duración y profundidad de la crisis actual, para prepararse de manera adecuada para afrontarlas.
- Analizar las diferentes alternativas de gestión financiera y fuentes de financiación que garanticen la continuidad y estabilidad futura del negocio.
- Analizar los diferentes modelos de gestión dentro del sector (propiedad, alquiler, gestión y franquicia) así como su encaje en cada uno de los momentos del ciclo económico y del sector.

ONLINE

MÓDULO 3- REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT

CONTENIDO

BLOQUE 1: Situación del entorno y perspectivas / Medidas financieras a tomar

1. Impacto financiero y de negocio inicial.
2. Escenarios de recuperación y condicionantes. Alternativas ante cada escenario.
3. Alternativas financieras ante el escenario. Obtención y estructuración de la financiación.
4. Otras palancas de gestión.

BLOQUE 2: Análisis detallado estructuras de financiación. Ejemplos prácticos.

1. Financiación a corto vs financiación estructural.
2. Otras alternativas de financiación estructural / capital.
3. Casos prácticos.

BLOQUE 3: Modelos de gestión frente a la nueva realidad del gestor.

1. Mercado inversor en España.
2. Valoración de hoteles. Valor de activo vs valor de negocio.
3. Alternativas de modelos de gestión. Ventajas e inconvenientes.
4. Tendencias Estratégicas



ONLINE

MÓDULO 3 - REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT

PONENTE

ALEJANDRO
ROCA SOTO

[Su LinkedIn](#)



CFO con más de 15 años de experiencia en diversas industrias de hostelería, bienes raíces, venta minorista, infraestructura, construcción, servicios ambientales, etc.

Galardonado como uno de los mejores CFO españoles por KPMG (2008/2009/2010 / 2011/2017)

Trabajando con Fondos de Capital Privado-Private Equity Funds, Family Offices y Empresas cotizadas. Responsabilidades ejecutivas en un entorno multifuncional, intercultural y multinacional; Con experiencia en capital privado y fusiones y adquisiciones (M&A), financiación de proyectos, gestión de proyectos por +US \$ 1.800 M, reestructuraciones, etc.

✓ *SERCOTEL HOTEL GROUP (Barcelona 2018 - Presente)*

CFO corporativo reportando al Family Office de una empresa cotizada (Almirall).

- *Jefe de Desarrollo Corporativo, inversión y alianzas.*
- *Responsable del área de TI, financiera, legal y fiscal.*
- *Auditoría y Consolidación*

✓ *BLUEBAY HOTELS & RESORTS GROUP (Palma de Mallorca 2017 - 2018) CFO corporativo reportado al CEO.*

- *Responsable de áreas financiera, legal y fiscal.*
- *Auditoría y Consolidación*
- *Jefe de inversiones y contratos de gestión.*

✓ *GRUPO INSOTEL (México 2016 - 2017) CFO México / Área del Caribe Reportando al CEO.*

- *Responsable de áreas financiera, legal y fiscal del área.*

- *Responsable de los planes de expansión de todas las unidades de negocios en el Caribe.*

- *Jefe de inversiones y contratos de gestión.*

✓ *GRUPO OCCIDENTAL HOTELES & RESORTS (México 2012-2016) Vicepresidente Senior de Finanzas Reportando al fondo y junta de Private Equity.*

✓ *GRUPO OBINESA (España, 1997 -2012) Empresa internacional de bienes raíces, estacionamiento, construcción y venta minorista.*

ONLINE



inuevas fechas!

REAL ESTATE INVESTMENTS & HOTEL DEVELOPMENT

Viernes 24 de abril de 2020 de 10 a 12 h

Viernes 8 de mayo de 2020 de 10 a 12 h

Cursos gratuitos online cofinanciados por el Fondo Social Europeo

Dirigido a empresas del sector hotelero .

Se recomienda la asistencia de 2 integrantes de cada una de las empresas participantes:

- *Gerente, director general, CEO o propietario de la empresa.*
- *Responsable o directivo del departamento de marketing*

Inscripciones gratuitas mediante:

- *la [APP CdT Centros de Turismo](#), o bien a través de*
- *la [Secretaría Virtual](#) de nuestra [web](#)*

Aforo limitado

ONLINE

MARKETING: CREATING VALUE

Últimas técnicas en canales de distribución, social media, marketing o revenue.

OBJETIVOS

- Formar a empresarios y altos directivos en el conocimiento y liderazgo del mundo digital sumado el gran potencial del Growth Hacking.
- Pondremos a disposición las últimas técnicas y herramientas digitales que unidas a la experiencia, ayudarán al asistente a desarrollar una estrategia digital basada en el crecimiento exponencial de su negocio de forma rentable y a aumentar el alcance de la reputación y las reservas de hoteles situados en la zona de Castellón.
- Un tratamiento de choque con dosis de realidad necesario para todas aquellas empresas hoteleras que quieran utilizar el potencial de las nuevas tecnologías como el big data y la inteligencia artificial para hacer crecer su negocio.



ONLINE

MÓDULO 4- MARKETING: CREATING VALUE

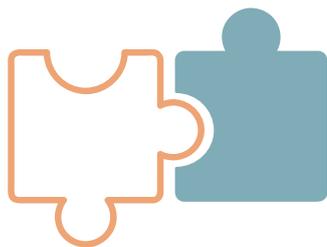
CONTENIDO

Primera parte

Concienciación, puesta en valor y visualización en mapa inteligente del negocio y su crecimiento con herramientas de Growth Hacking.

Segunda parte

Definición de un plan de acción, designadores, liderazgo estratégico de los nuevos perfiles digitales y lectura de resultados globales para monitorizar y maximizar el crecimiento del negocio.



Nuevas tecnologías y concienciación

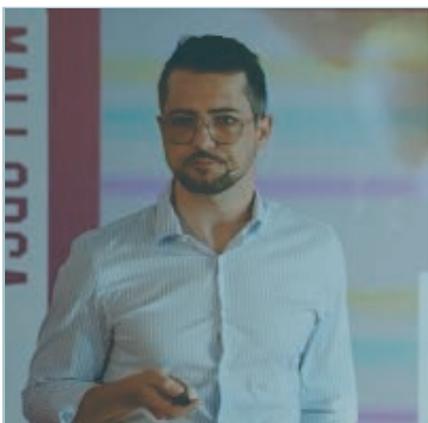
- Growth Hacker Theory
- Models & Tools
- Automation in Social Media
- Virality
- Funnels & Acquisition
- Web Users Screen Recording
- Artificial Intelligence
- Growth Analytics
- Growth Digital
- Growth Leads
- Growth Sales & Bookings
- ROI Optimization
- Scrapping

ONLINE

MÓDULO 4- MARKETING: CREATING VALUE

PONENTE

RAFAEL DE JORGE



Fundador en Growtur, la primera agencia de Growth Hacking y Growth Marketing del sector Turístico.

Creador, Coordinador y Profesor en Masters y Grados Universitarios. Son ya más de 12 años como Coordinador y Profesor Universitario. Imparto conocimiento para grandes profesionales en universidades y centros de alta formación como Universitat de Barcelona, Euroaula (Universidad de Turismo de Barcelona), Seeway (Escuela de Marketing en Barcelona) y Eshob (Escuela Superior de Hostelería de Barcelona). Creo y coordino varios Masters Universitarios especializados en Marketing Digital e imparto otras clases en Grados y Posgrados Universitarios.

[Su LinkedIn](#)



ONLINE

MARKETING: CREATING VALUE



inuevas fechas!

Martes 28 de abril 2020 de 10 a 12 h.

Miércoles 29 de abril de 2020, de 10 a 12 h.

Jueves 30 de abril de 2020, de 10 a 12 h

Cursos gratuitos online cofinanciados por el Fondo Social Europeo

Dirigido a empresas del sector hotelero .

Se recomienda la asistencia de 2 integrantes de cada una de las empresas participantes:

- *Gerente, director general, CEO o propietario de la empresa.*
- *Responsable o directivo del departamento de marketing*

Inscripciones gratuitas mediante:

- *la [APP CdT Centros de Turismo](#), o bien a través de*
- *la [Secretaría Virtual](#) de nuestra [web](#)*

Aforo limitado