

Chef Ejecutivo

FORMACIÓN ONLINE
GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RESTAURANTES

Datos generales

A lo largo de la formación se adquirirá las habilidades necesarias para gestionar las diferentes áreas de un negocio de hostelería, y desarrollar una visión global y empresarial del mismo.

Te capacita a convertirte en un gestor de empresas de restauración e innovar y optimizar la gestión actual.

Los futuros emprendedores adquirirán los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para desarrollar un proyecto gastronómico innovador y sostenible.

Esta formación está pensada para chefs, gerentes, propietarios y emprendedores que quieran aprender a tener una visión global de un negocio de hostelería y aprender a manejarlo de manera sencilla y operativa, saliéndose de la habitual formación interminablemente teórica del mismo y poniéndolo en práctica desde el primer día.

Adquirir los conocimientos necesarios para definir el modelo de negocio y planificar y diseñar los planes de las distintas áreas.



6 razones por las que deberías hacer esta formación.

1. Te dará los conocimientos y herramientas necesarias para gestionar y administrar todas las áreas de un negocio de hostelería.
2. Te ofrecerá una visión 360° de un negocio de hostelería. La visión del chef + visión del gerente y la mirada global del propietario.
3. Darás un salto en tu carrera profesional y empresarial.
4. Te ayudará a tener la visión, los conocimientos y las herramientas necesarias para que tú negocio compita en el mercado con otros negocios profesionales y te excluirá del mercado amateur.
5. Aprenderás a anticiparte a futuras pérdidas económicas y obtener rentabilidad de tu negocio.
6. Te enseñará a ser consciente de aquello que hace que un negocio sea viable de aquello que no lo es. A continuación, se describen las competencias del programa.

ESTRUCTURA



Montaje, costes, pasos a seguir y puesta en marcha de un establecimiento de hostelería.



Planificación anual de mi establecimiento en todas sus áreas y cómo fidelizar a mi cliente potencial.



Gestión y administración de un negocio de hostelería. Organización y gestión de una cocina y sala, el equipo.

*Chef
Ejecutivo*

LECCIÓN 1

Primeros pasos para la apertura de nuestro restaurante.

Quiero contarte lo que tenemos que saber antes de comenzar nuestra actividad-gestión global de un negocio de hostelería

- Consultoría
- El local
- Equipamiento del local
- Oferta gastronómica (Diseño de carta)
- Marketing y comunicación
- Selección de personal
- Contratación de suministros
- Puesta en marcha
- Plan de viabilidad. Puntos de los que consta un plan de viabilidad
- Concepto
- Estudio de mercado
- Plan operativo

- Producción
- Plan de marketing
- Análisis de la rentabilidad financiera y económica
- Estudio económico financiero y aspectos legales
- Cuenta de resultados de una empresa de hostelería

LECCIÓN 2

Concepto y tipos de restaurante

Qué saber y qué pasos indispensables dar antes de escoger local para que no lastre mi proyecto

- Introducción
- Tipos de restaurante
- La ubicación. Impacto en nuestro establecimiento del público objetivo
- Ubicación idónea
- Aspectos legales y burocráticos de un establecimiento de hostelería
- Ideas a implementar

LECCIÓN 3

El establecimiento

Valor y distribución del espacio de nuestro local y su rendimiento

- El establecimiento
- Maquinaria
- Decoración
- Espacio
- Vajilla
- Humos
- Servicio/comida
- Visibilidad
- Puntos de interés y ocio
- Valor y distribución de los espacios de nuestro local y su rendimiento
- Ideas a implementar

**Chef
Ejecutivo**

LECCIÓN 4

El cliente potencial y cómo fidelizarlo.

Conocerlo, atraerlo y fidelizarlo

LECCIÓN 5

La carta

El motor del restaurante, aprender a sacarle rentabilidad.

- Número de referencias, tamaños y otras consideraciones
- Productos de temporada
- Moda de un producto, aprovechamiento del mismo y su comportamiento en el mercado
- Influencias de la carta en el cliente
- Errores frecuentes en la carta
- Diseño de la carta y posicionamiento de los platos
- Métodos para poner precio a los platos
- La bebida. Su influencia en el porcentaje de ventas. Información para elaborar una carta de vinos
- Ideas a implementar

LECCIÓN 6

La importancia de los datos: el histórico de ventas y el informe de servicios.

Planificación anual del número de empleados que necesito, las compras, facturación, horas improductivas, horas que debo reforzar

- Histórico de ventas
- El informe de servicios: calcular los empleados por servicios, materias primas que necesito, costes y ganancias
- Ideas a implementar

**Chef
Ejecutivo**

LECCIÓN 7

El personal

Automatizar los procesos de trabajo y elaboración para un servicio óptimo de cara al cliente y una operatividad en la cocina.

Que todo el mundo del equipo sepa que tareas realizar en todo momento sin necesidad de supervisión continua.

Anular la desorganización y confusión por parte del empleado sin necesidad de pasar por un periodo de aprendizaje-error.

- Errores que cometemos con los empleados
- Ofrecer las herramientas necesarias: Manual de operaciones (tablas)
- Selección de personal
- Tabla para llevar un control de las pérdidas por rotura, platos devueltos, etc
- Control a la hora de la producción, sobre todo en catering y cadenas de preparación de alimentos
- Cuadrante de horarios (tabla)
- Ideas a implementar

LECCIÓN 8

Gestión de nuestro establecimiento.
Control sobre todas las áreas.

Adquirir las herramientas y conocimientos necesarios para planificar y obtener rentabilidad de tu negocio

- Delegar. Cómo hacerlo y encargarnos de todas las tareas imprescindibles de gestión
- ¿Tu negocio te absorbe todo el tiempo y no obtienes la rentabilidad deseada? Cómo frenar esta situación
- Escandallos. Cómo hacer un escandallo (tablas)
- Fichas técnicas. Cómo hacer una ficha técnica
- Rentabilidad de los platos. Cómo obtener el margen de cada plato, elaborar su ficha y obtener las ganancias mensuales de cada plato
- La ingeniería del menú. Cómo hacer nuestra ingeniería del menú (tabla)

LECCIÓN 9

Los inventarios

Unas cuentas saneadas pasan por tener un control del gasto en mercaderías y no tener un dinero inmovilizado. El capital que dispongamos debe encontrarse disponible

- Los inventarios
- Tipos de inventario
- Realización de un inventario
- Métodos de rotación de los productos (FIFO y LIFO). Cual se adapta mejor a nuestro negocio
- Proveedores. Cómo y por qué elegir a nuestro proveedor (tabla)
- Stock, sistema organizativo en la cocina
- Ideas a implementar

LECCIÓN 10

Marketing para restaurantes, redes sociales y su impacto en tu negocio

Aquello que no se ve, no se vende

- Las claves del marketing
- La importancia de una buena historia como elemento de marketing
- Nuestra imagen externa y su atracción hacia los clientes
- Las principales redes sociales y sus usos
- Ideas a implementar

BARRIO
HÚMEDO

S U A A

BURGER
SHACK

de la tasca
SPANISH FOOD

Sésamo
Coffee - Food - Drinks

LA Maestra

Chef
Ejecutivo



LA TAVERNETTA
DEL PIRATA



Chef
Ejecutivo

VALORACIÓN ECONÓMICA

*Chef
Ejecutivo*

PRECIO FINAL: **550€** (IVA INCL.)