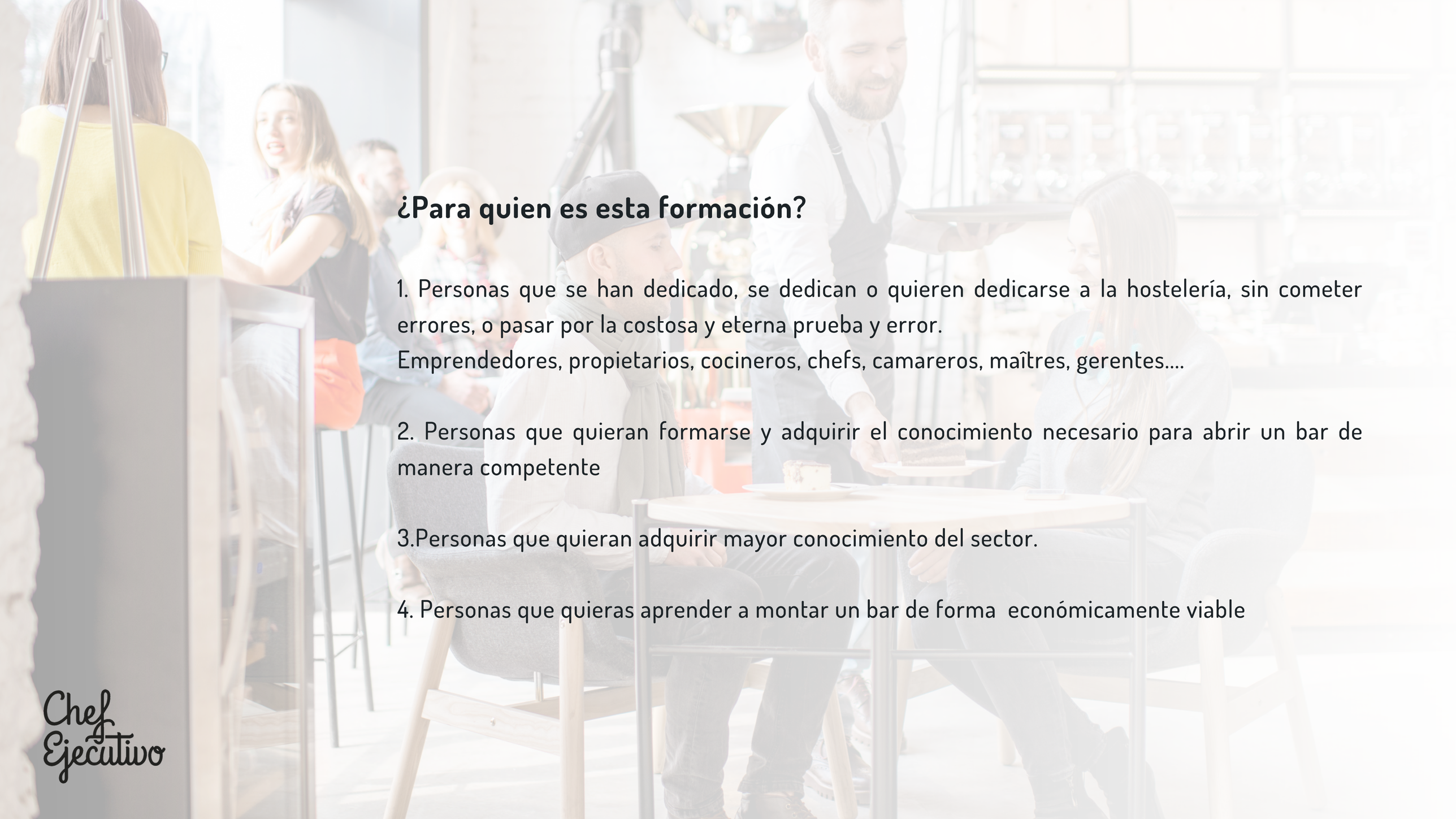
Chef Ejecutivo

Aprende a Abrir un Bar

www.chefejecutivo.com Tfno: 639 768 798 info@chefejecutivo.com



¿Para quien es esta formación?

1. Personas que se han dedicado, se dedican o quieren dedicarse a la hostelería, sin cometer errores, o pasar por la costosa y eterna prueba y error.
Emprendedores, propietarios, cocineros, chefs, camareros, maîtres, gerentes....

2. Personas que quieran formarse y adquirir el conocimiento necesario para abrir un bar de manera competente

3.Personas que quieran adquirir mayor conocimiento del sector.

4. Personas que quieras aprender a montar un bar de forma económicamente viable

Chef Ejecutivo

¿Quién es Jorge Blasco?

Jorge Blasco es una persona, que cómo tu, ha trabajado en hostelería toda la vida. He montado 4 negocios de hostelería y he aprendido a base de prueba y error, he perdido mucho tiempo y dinero y no se lo recomiendo a nadie.

En mi primer negocio, facturaba mucho dinero, pero mi beneficio era RIDÍCULO para las horas que echaba. Se convirtió en un intercambio de dinero.

En el segundo negocio, mi local, mi idea, y la oferta gastronómica no iban de la mano... simplemente el negocio no tuvo éxito.

En el tercer y cuarto negocio, CONSEGUÍ EL ÉXITO. Durante el desarrollo de estos cuatro negocios, implemente todo lo adquirido en una metodología propia en base a mis experiencia y conocimientos. Conseguí entender donde había fallado y qué es lo que funcionaba mal.

Llevo 6 años formando y asesorando a personas como tu, personas que no encuentran la rentabilidad en sus negocios, personas que quieren formarse y emprender en este sector porque son conscientes de la dificultad de generar rentabilidad y de TENER EL CONTROL en su establecimiento.

Chef Ejecutivo

Datos generales

A lo largo de la formación se adquieren las habilidades y conocimientos necesarios para crear y montar un bar partiendo de cero.

Esta formación te capacita para conocer y aprender de primera mano que se necesita para ello.
 Te enseñaremos nuestra propia metodología, ya probada a través de la experiencia y que verdaderamente funciona.
Té enseñaremos a trabajar los pilares básicos que se necesita para crear un negocio de hostelería.

Además, profesionales y propietarios del sector de la hostelería, nos contarán y formarán a través de sus experiencias y conocimiento del sector.

Los futuros propietarios y/o gestores adquirirán las habilidades y capacitación para poder crear y dirigir el montaje completo de un negocio de hostelería.

Daremos teoría basándonos en la práctica, y realizaremos ejercicios para asegurar que todos los conocimientos ofrecidos son asimilados y puestos en práctica correctamente.

Chef Ejecutivo

1 PLAN DE NEGOCIO

Trabajar la idea para pasar las ideas a números. El plan de negocio se convertirá en la hoja de ruta a la hora de continuar con el resto de los pasos.

2 BÚSQUEDA DE LOCAL

Los parámetros obtenidos en el plan de negocio nos sirven para buscar local (Metros cuadrados, número de comensales, zona, precio, obra o traspaso)

3 NEGOCIACIÓN CONTRATO

Conociendo las cantidades máximas que no se pueden sobrepasar y unas necesidades técnicas que debemos cubrir (lo sabemos por el plan de negocio hecho previamente). En la negociación se debe conseguir al cliente las mejores condiciones económicas posibles.

4 OBRA Y DECORACIÓN

Dependiendo las condiciones del local y la inversión existente para esta partida, la obra se alargará más o menos en el tiempo.

5 OFERTA GASTRONÓMICA

Con todos los datos necesarios (concepto, público, tique medio, ubicación, personal) es el momento de terminar de diseñar la oferta gastronómica.

6 SELECCIÓN MAQUIINARIA

Conocer, según nuestras necesidades, que maquinaría se necesitan.

7 BÚSQUEDA PERSONAL

La búsqueda del personal lleva dos semanas aproximadamente. Una primera de entrevistas y una segunda de selección.

8 PRUEBAS EQUIPO

Primordial el hacer varios servicios juntos el equipo para limar y comprobar posibles fallos.

6 razones por las que deberías hacer esta formación

1.Te dará los conocimientos y habilidades necesarias para crear un negocio de hostelería desde cero.

2. Te contaremos paso a paso como debes crear un negocio comercialmente posible y empresarialmente viable.

3. Te ofrecerá una visión 360º de un negocio de hostelería. La visión del chef+ gerente y propietario en uno.

4. Darás un salto en tu carrera profesional, personal y empresarial.

5.Te enseñará a ser consciente de aquello que hace que un negocio sea viable de aquello que no lo es.

6.Esta formación está pensada para todas aquellas personas que quieren formarse y aprender a crear un negocio paso a paso, sin llegar a la prueba y error.

A continuación, se describen las competencias del programa

Chef Ejecutivo

NUESTROS COLABORADORES

EL JEFE
TRAVELING FOOD

GRUPO SERVITEL
SERVICIO INTEGRAL DE HOSTELERÍA

Pastafresca
Sabemos de Pasta

BARRIO HÚMEDO

HostelMarkt
maquinaria y mobiliario de hostelería

DESDE 1932 CAFES POZO

CAFÉ Dromedario®
DESDE 1871

COVERMANAGER
Hospitality Technology Partner

NUESTRA FORMACIÓN

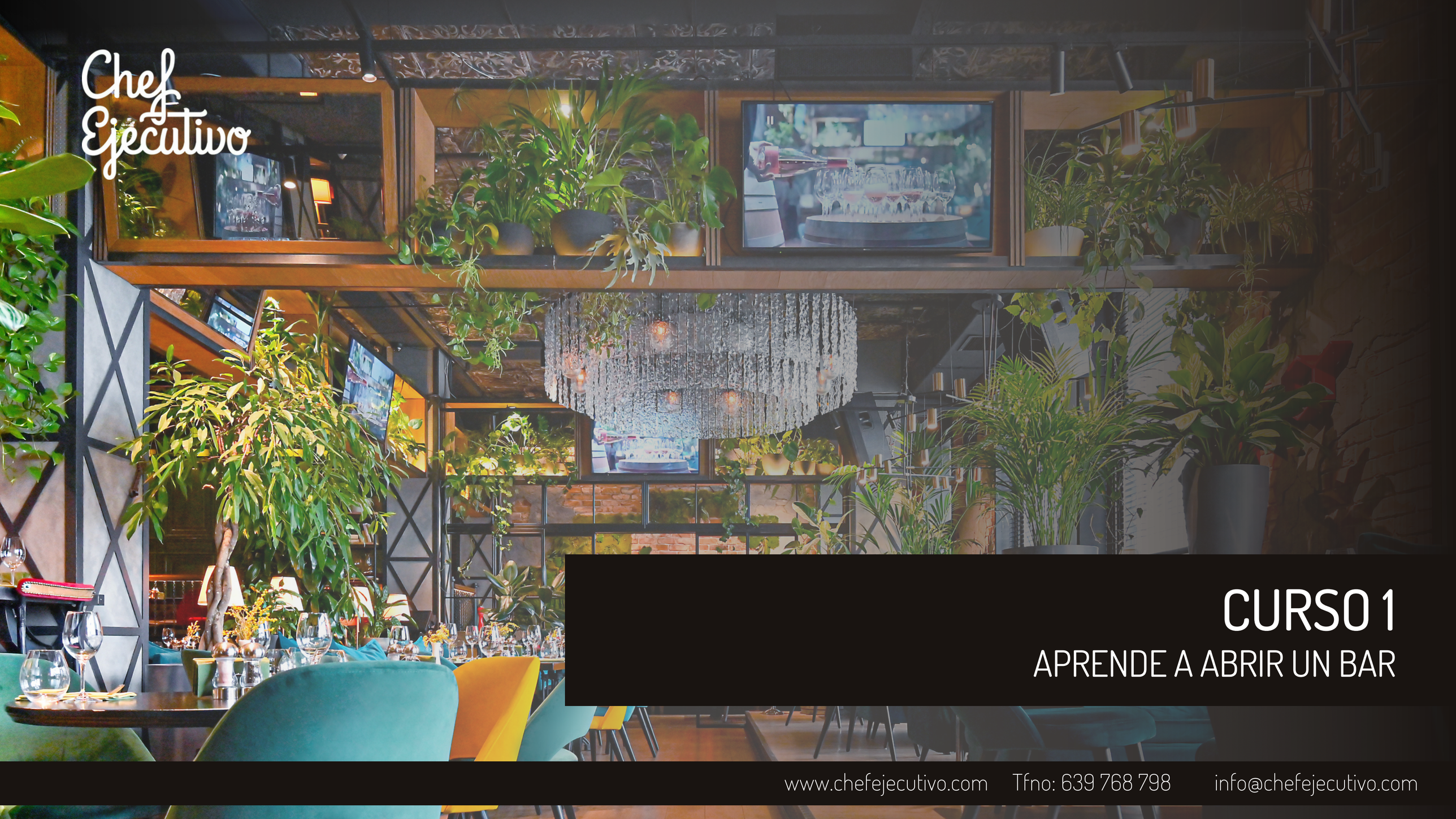
ONLINE

- Temario en texto o audio, tú eliges como estudiar
- Documentación digital descargable
- Presentaciones explicativas de apoyo al estudio descargables
- Vídeos grabados con proveedores, técnicos y propietarios del sector
- Exámenes de la formación
- Documentación extra sobre cada tema
- Accesos al foro de chefejecutivo.com
- Accesos de por vida
- Soporte en caso de dudas
- Certificado sobre la realización de la formación
- 7,30 horas de grabaciones
- Duración del curso: 1 mes aproximado

Chef Ejecutivo

En caso de estar interesado en formación presencial, pongase en contacto

www.chefejecutivo.com Tfno: 639 768 798 info@chefejecutivo.com



Chef Ejecutivo

CURSO 1

APRENDE A ABRIR UN BAR

www.chefejecutivo.com Tfno: 639 768 798 info@chefejecutivo.com

CURSO APERTURA DE UN BAR: LECCIÓN 1

Primeros pasos, fases y gastos para la apertura de nuestro bar

En este módulo vas a aprender en orden y detalladamente los pasos correctos que debes dar para abrir tu establecimiento. Además de los costes que conlleva.

- Gastos
- Consultoría
- Traspaso u obra
- Local
- Obra
- Equipamiento del local (maquinaria, mobiliario, vajilla, cubertería, luminarias, sistema de gestión, etc.)
- Oferta gastronómica
- Proveedores
- Marketing y comunicación
- Selección de personal
- Contratación de suministros
- Puesta en marcha
- Marketing y comunicación

Licencias y problemas habituales en los traspasos o alquiler de local

Es recomendable y necesario tener conocimiento sobre qué debemos hacer y de qué forma antes de firmar el contrato de alquiler.
Que implica una declaración responsable, que es una Eclu, como tramitar una licencia, que requisitos legales necesitamos antes de comenzar nuestra actividad.
Si podemos poner música o no.

- Ecu y Agla
- ¿Cómo debo proceder para adquirir una licencia de actividad?
- ¿Qué implica firmar una Declaración Responsable?
- ¿Qué son la Licencia de Actividad y el Informe Previo y para qué sirven?
- ¿Qué es la Licencia de Funcionamiento y para qué sirve?
- Diferencias entre actividad inocua y calificada
- ¿Es necesario pedir una licencia?
- ¿Cómo tramitar la licencia y no desesperarse?
- ¿No dicen que se puede abrir un negocio al día siguiente con la nueva "Licencia Express"?
- Requisitos obligatorios
- Problemas habituales en los traspasos o alquileres de hostelería

CURSO APERTURA DE UN BAR: LECCIÓN 2

Calendario y pasos para el montaje de un proyecto

Te vamos a enseñar y guiar sobre qué pasos debes dar y cómo hacerlo correctamente, que tiempos conlleva cada uno de esos pasos.
Y entender las distintas fases de trabajo.

- Plan de negocio/ hoja de ruta: aproximación de números
- Búsqueda de local
- Revisión del local por parte del técnico
- Negociación del contrato con propietarios
- Obra y decoración
- Diseño de la oferta gastronómica
- Maquinaría
- Búsqueda de personal
- Pruebas con el equipo de cocina y sala
- Inauguración y publicidad

¿Qué debe incluir un plan de negocio?

- El plan de negocio es la hoja de ruta de tu negocio. Hacer correctamente el plan de negocio supone crear unos cimientos y una base sólida a tu negocio, además de guiarte mientras montes el establecimiento.
- Te vamos a enseñar como hacerlo tu plan de negocio

Búsqueda de local y metros necesarios en sala

- Ubicar tu negocio donde se encuentra tú público objetivo es parte fundamental del éxito.
- Y conocer qué metros de sala necesitas, para que entre el aforo necesario para alcanzar el punto de equilibrio es fundamental.

- Ubicación, público objetivo. Algunos ejemplos
- ¿Como averiguar los metros que necesitamos de sala para ser rentables en nuestro establecimiento?
- Revisión por parte del técnico

Chef Ejecutivo

Negociación del contrato con propietarios

- Si firmas un contrato de alquiler, y no puedes ejercer tu actividad correctamente, conlleva un serio problema para el futuro de ese negocio.
- Conocer que debes tener en cuenta antes de firmar, e incluso proponer a ese contrato cláusulas que te beneficien supone un enorme logro para tu actividad
- ¿Qué debemos tener muy en cuenta en el momento del contrato?

Obra y decoración

- Dos aspectos fundamentales y que suponen un plus para tu negocio. El diseño, la distribución, la obra, etc...
- Diseño

Diseño de la oferta gastronómica

El motor de tu establecimiento es la cocina. La carta de un establecimiento no es un listado de platos. Es fundamental conocer de antemano una serie de aspectos antes de elegir la oferta gastronómica.
Un trabajo bien hecho te ayudará a evitar inconvenientes futuros, llevar un servicio ágil, cómodo y acertado.

- ¿Qué debemos tener en cuenta cuando elaboremos la oferta gastronómica?
- Público objetivo
- Nivel del personal
- Maquinaría
- Redistribución

Selección de maquinaria

La elección de maquinaría dentro del proyecto es algo fundamental. Supone un gasto muy elevado respecto a otras partidas, pero es fundamental e imprescindible dentro de un proyecto. Una buena elección de maquinaría, supone una inversión rentable, poder desarrollar un servicio cómodo y rápido. Y una mala selección de maquinaría supone un servicio lento, trabajo engorroso e incómodo.

-Inversión rentable, servicio cómodo y rápido

Búsqueda de personal, manual de procedimientos

Te enseñaremos en que portales de empleo profesionales podemos buscar nuestro perfil. Que debemos tener en cuenta, que herramientas podemos ofrecer a los empleados para desarrollar su trabajo correctamente. Como diseñar un manual de procedimientos.

- Entrevistas
- No siempre el mejor CV es el más conveniente
- Herramientas necesarias que debemos ofrecer a los empleados
- Manual de operaciones
- Procedimientos de servicio
- Cuadrante de horarios

Pruebas con el equipo de cocina y sala

Resulta fundamental considerar ciertos aspectos antes de la apertura. Nos evitará cometes errores delante del cliente que conlleve una mala experiencia.

- Rodaje
- Pruebas con el equipo de cocina y sala

CURSO APERTURA DE UN BAR: LECCIÓN 3

Inauguración y marketing para restaurantes

Te vamos a enseñar y guiar sobre qué pasos debes dar y cómo hacerlo correctamente, que tiempos conlleva cada uno de esos pasos.

¿Qué es el marketing dentro de un negocio de hostelería?

- Google
- Facebook o Instagram
- Email marketing
- Flyers
- Revistas o periódicos
- Cartel publicitario
- Decoración de tu local
- Tu oferta gastronómica
- Equipo del restaurante
- Ambiente
- Etc...

La estrategia de marketing

- Análisis interno
- Análisis externo
- Objetivos de una estretagia de marketing
- Funnel de conversión
- Canales on
- Canales off
- La estrategia

TRABAJO FIN DE CURSO

Realización de trabajo fin de curso donde se englobarán todos los conocimientos adquiridos en la formación.

www.chefejecutivo.com Tfno: 639 768 798 info@chefejecutivo.com

Chef Ejecutivo

Algunos de nuestros clientes....

BARRIO HÚMEDO

SUMO

BURGER SHACK

deli la tasca
SPANISH FOOD

Sésamo
Coffee - Food - Drinks

LA Maestra

Chef Ejecutivo

Krispy & Glazed
DOUGHNUTS & COFFEE
PREMIUM SERVICE

peoplebistró

Chapala

LA TAVERNETTA
DEL PIRATA

GREEN BOWL
Todo en un bowl

Chef Ejecutivo