



CURSO DE GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RESTAURANTES

www.chefejecutivo.com
info@chefejecutivo.com

Módulo 1 Lección 1 - Primeros pasos para la apertura de nuestro restaurante

+Fases y gastos para la apertura de un restaurante

- 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

Módulo 1 Lección 2 - Concepto y tipos de Restaurante

- 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

Módulo 1 Lección 3 - El establecimiento. Valor y distribución de los espacios 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

Módulo 2 Lección 1 - El cliente potencial y cómo fidelizarlo

- Introducción
- Los clientes según su comportamiento
- Cuestionario de evaluación
- Ideas a implementar

Módulo 2 Lección 2 - La carta: Número de referencias, tamaños y otras consideraciones

- La carta: 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

Módulo 2 Lección 3 - La importancia de los datos: el histórico de ventas y el informe de servicios

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

Módulo 2 Lección 4 - El personal

- El personal
- Errores que cometemos con los empleados
- Ofrecer las herramientas necesarias: Manual de operaciones (tablas)
- Selección del 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

Módulo 2 Lección 5 - Gestión de nuestro establecimiento. Control sobre todas las áreas: escandallos, fichas técnicas, ingeniería del menú

- Gestión de nuestro establecimiento. Control sobre todas las áreas: escandallos, fichas técnicas, ingeniería del menú
- 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. Como 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)

Módulo 2 Lección 6 - Los inventarios

- Los inventarios
 - Tipos de inventario
 - Realización de un inventario
 - Métodos de rotación de los productos (FIFO y LIFO). Cuál 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

+ Módulo 2 Lección 7 - Plan de marketing, redes sociales y su impacto en tu negocio

- 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

¡IMPORTANTE!

Todas las lecciones contienen videos explicativos por el asesor Jorge Blasco y presentaciones con la información detallada y estructurada. Todos estos contenidos son descargables.

Horas de duración: 100 horas.
Precio del curso: 474 IVA sin incl.