

PROGRAMA GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN NEGOCIOS DE HOSTELERÍA





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

Módulo 1: Lección 1-2-3



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

Módulo 2 Lección 1-3



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

Módulo 2 Lección 2-4-5-6

Módulo 1 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

Módulo 1 Lección 2 - Concepto y tipos de Restaurante

Que saber y que 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

Módulo 1 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

Módulo 2 Lección 1 - El cliente potencial y cómo fidelizarlo

Conocerlo, atraerlo y fidelizarlo

Módulo 2 Lección 2 - La carta

El motor del restaurante, aprender a sacarle rentabilidad

- 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

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

Módulo 2 Lección 4 - 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 un periodo de aprendizaje-error.

- 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

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. 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

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

Aquello que no se ve, no se vende

- Las claves de 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

TESTIMONIOS DE CLIENTES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN

[Ir a vídeos](#)



Reportaje "Telecinco"



Entrevista "El Confidencial"



Gran Vía, Madrid



Retiro, Madrid



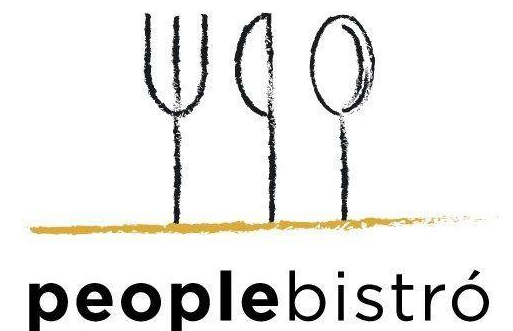
San Bernardo, Madrid



Evento 2019



El Perelló, Valencia



Sevilla

Valoración económica y condiciones del servicio

Precio Final: 550€ (IVA incl.)