

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE RESTAURANTES

A QUIÉN VA DESTINADO a gerentes, directores, mandos intermedios y responsables de sector de todo tipo de establecimientos de restauración.

PARA QUÉ CAPACITA para mejorar y asentar los conocimientos de gestión necesarios para dirigir, con criterios actuales, un establecimiento de restauración.

MODALIDAD Presencial. **Formación *in Company* para ≥ 10 participantes, se realiza en cada empresa, adaptando los contenidos a las necesidades de cada establecimiento.**

DURACIÓN 21 horas (6 sesiones de 3,5 h. o bien 7 sesiones de 3 h.)

FECHAS Y HORARIOS a determinar con cada empresa.

PRECIO 273€ (bonificable 100%)¹

METODOLOGÍA

Activa y participativa, imprescindible para: implicar directamente a todos los asistentes en el seguimiento de la acción formativa, motivar a los participantes en el desarrollo de sus responsabilidades reales como profesionales y crear confianza y un clima positivo entre el formador y los participantes.

OBJETIVOS

- Reconocer la utilidad de los procedimientos de compra y los controles de calidad.
- Valorar la importancia de la correcta gestión en las compras y el almacenamiento.
- Valorar las ventajas de la planificación.
- Examinar las etapas y los diferentes sistemas de producción.
- Comunicar los estándares y supervisar su implantación.
- Identificar los elementos del precio.
- Aplicar el *Price Engineering* para calcular el precio de venta.
- Valorar cuándo se pueden aumentar los precios.
- Conocer para qué sirve el análisis de la rentabilidad.
- Comprender las decisiones a tomar en el *Menu Engineering*.



CONTENIDOS

1. LA RESTAURACIÓN EN EL SIGLO XXI

- Los tipos de establecimientos
- Cómo definir la oferta de servicios
- Cómo diseñar la oferta gastronómica

2. CÓMO PLANIFICAR Y GESTIONAR LA PRODUCCIÓN

- Las funciones del responsable de Restauración
- El control de gestión y el presupuesto
- La estructura de costes en restauración
- La gestión de las compras y de los inventarios

3. CÓMO VENDER MÁS Y MEJOR: PRODUCTO, PRESENTACIÓN Y PRECIO DE LA CARTA Y EL MENÚ

- La carta como elemento de venta
- Los productos
- La presentación vendedora

4. CÓMO DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA

- Los costes
- El estudio de mercado
- El *Price Engineering*

5. CÓMO EVALUAR LA ACTIVIDAD Y EL RENDIMIENTO EN RESTAURACIÓN

- La planificación de las ventas
- El *Menu Engineering*
- El ciclo de vida

¹ Para los trabajadores en activo contratados en régimen general (no autónomos), el importe total de este curso se puede bonificar 100% a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo**, con el crédito anual que cada empresa dispone para realizar formación. **Le informamos del crédito disponible de su empresa.**