



**PROGRAMA CURSOS
2015-2016
Gestión en Restauración**

**FORMACIÓN PRESENCIAL
Palma de Mallorca**

**Esment
Escola Professional**



ISGEG

Instituto Superior
de Gestión y Gastronomía

✓ CURSO1

CREACIÓN DE LA CARTA Y FIJACIÓN DE PRECIOS DEL RESTAURANTE.

T1 – Cómo crear una carta comercial

1. Análisis de cartas que triunfan.
2. Disposición y formato de la carta.
3. Naming de Platos y disposición.
4. Psicología de los precios.

T2 – Fijación y gestión de los precios de la carta

1. Fijación de precios.
2. Gestión de los precios. Análisis RRP y Yield Management.

Duración: 8 h

Horario: de 10 a 14h y 16 a 20h

Profesor: JM^a Vallsmadella

Modalidad: Presencial

Lugar: Escuela Profesional Esment

Fecha: Lunes 30 de Noviembre 2015

Precio: 450 € por persona

✓ CURSO2

COMO CREAR Y GESTIONAR DE FORMA RENTABLE EL MENÚ DEL DÍA

T1 – Diseño del menú del día

1. El estilo de Menú en función de los clientes.
2. Las características clave para el éxito del menú del día.
3. Herramienta : “ El creador de Menús”.

T2 – Planificación y rentabilidad del menú

1. Como asegurar la rentabilidad del Menú.
2. Cómo Planificar menús.
3. Herramientas : Plantilla de Escandallo y El Planificador de menús.

T3 – Comercialización y ventas del menú

1. Cómo aumentar las ventas del Menú del día.
2. Cómo comunicar el Menú del día.

Duración: 8 h

Horario: de 10 a 14h y 16 a 20h

Profesor: JM^a Vallsmadella

Modalidad: Presencial

Lugar: Escuela Profesional Esment

Fecha: Lunes 21 de Marzo 2016

Precio: 450 € por persona

✓ CURSO3

COMO MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

T1 – Definir la experiencia del consumidor:

1. El proceso perceptivo del cliente.
2. El cliente no entiende de aspectos operacionales.
3. Tipologías de clientes.

T2 – Analizar y mejorar las variables de experiencia gastronómica:

1. Las variables que forman la experiencia gastronómica.
2. La gestión de las emociones.
3. Los eventos que se producen entre cliente y restaurante.

T3 – Rediseñar la experiencia gastronómica desde la perspectiva de las emociones:

1. Mejorando el ciclo experiencial del consumidor.
2. Crear momentos memorables en el restaurante.

Duración: 8 h

Horario: de 10 a 14h y 16 a 20h

Profesor: Luis Codó

Modalidad: Presencial

Lugar: Escuela Profesional Esment

Fecha: Lunes 25 de Abril 2016

Precio: 450 € por persona

✓ CURSO4

RESTAURANTES SOSTENIBLES Y CON MENORES COSTES

T1 – Contexto de la restauración sostenible:

1. Concepto y criterios de restauración sostenible.
2. Justificación en el marco social, económico y ambiental.
3. Casos de éxito.

T2 – Aprovisionamiento sostenible:

1. Alimentos sostenibles, alimentos ecológicos y alimentos locales.
2. Envases, envoltorios y utensilios desechables.
3. Limpieza y detergentes ecológicos.
4. Celulosas y material de oficina “eco-responsables”.

T3 – Responsabilidad ambiental:

1. Definición de huella de carbono y ciclo de vida.
2. Consumo eficiente de luz y agua.
3. “Bioclimatismo”, decoración y arquitectura del local.
4. Equipamiento y utillaje eficiente.
5. Gestión de los residuos.

✓ CURSO4

RESTAURANTES SOSTENIBLES Y CON MENORES COSTES

T4 – Responsabilidad social:

1. Comunicación interna y externa.
2. Marketing verde.
3. Diseño de menús saludables.

T5 – Puesta en marcha:

1. ¿Y todo esto como lo hago?
2. Plan de trabajo.

Duración: 8 h

Horario: de 10 a 14h y 16 a 20h

Profesor: Isabel Coderch

Modalidad: Presencial

Lugar: Escuela Profesional Esment

Fecha: Lunes 25 de Enero 2016

Precio: 450 € por persona

✓ CURSO5

MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE.

T1 – Comportamiento del consumidor. Pistas para nuestra estrategia:

1. Cómo es el consumidor en restauración.
2. Como ha cambiado el consumo y el consumidor tras la crisis.

T2 – Los principios del marketing de restaurantes:

1. El restaurante como producto : características y partes.
2. Satisfacción y fidelización de clientes: ¿Por qué los clientes escogen un restaurante y no otro?
3. El análisis de las ventas. Principales cuadros y variables.
4. Caso práctico

T3 – Fijación y gestión de precios:

1. La política de precios del restaurante: Importancia, enfoques y factores de fijación de precios.
2. Metodología y criterios de fijación de precios del restaurante.
3. Herramientas y tácticas de gestión de precios: Análisis RRP, Discriminación de precios y Yield management.
4. Caso práctico

✓ CURSO5

MARKETING Y VENTAS DEL RESTAURANTE

T4 – Promociones y ventas del restaurante:

1. El Túnel de ventas del restaurante.
2. Promociones de ventas.
3. Las ventas Internas.
4. Caso Práctico – Restaurante la Bola.

T5 – Comercialización de restaurantes:

1. Los Principios básicos de Comercialización de restaurantes.
2. Aproximación a Internet y redes sociales, el nuevo canal de comercialización.

Duración: 16 h

Horario: de 10 a 14h y 16 a 20h

Profesor: JM^a Vallsmadella

Modalidad: Presencial

Lugar: Escuela Profesional Esment

Fecha: Martes 2 y miércoles 3 de Marzo 2016

Precio: 790 € por persona

Para ampliar información:

Esment Escola Professional

Passatge Cala Figuera, 10,
07009 Palma, Illes Balears

Teléfono :931003614

Correo electrónico: maldoma@isgeg.org

www.amadipesment.org

www.isgeg.org

Esment
Escola Professional



ISGEG

Instituto Superior
de Gestión y Gastronomía