



FORMACIÓN ONLINE

2créditos
50 horas lectivas



ISGEG

Instituto Superior
de Gestión y Gastronomía

CURSO

PLANIFICACIÓN DE LA OFERTA GASTRONÓMICA

CÓMO DISEÑAR UNA OFERTA VENDEDORA

EN COLABORACIÓN CON:





El Instituto Superior de Gestión y Gastronomía

Un equipo de profesionales que ha estado vinculado a empresas de hostelería tanto a nivel operativo como directivo. Sabemos que los resultados son fruto del trabajo bien hecho, y de un buen sistema de gestión. Por ello nuestro modelo de formación propone:

1. Una formación mixta, presencial u online.
2. Contenidos accesibles en cualquier momento y lugar.
3. Itinerarios de formación flexibles y personalizados.
4. Una respuesta a los problemas a los que se encuentra nuestro equipo.

“ISGEG: formación para profesionales de la restauración y la hostelería”

Nuestros objetivos:

- Ayudarte a disponer de tiempo para pensar en lo importante, y no ir apagando fuegos constantemente.
- Eliminar la frustración que tenemos al no conseguir que nuestro equipo vea el negocio como nosotros queremos.
- Orientarte en cómo afrontar determinadas situaciones, en las que no sabes qué herramientas aplicar.
- Saber cómo alcanzar el rendimiento esperado. (los costes se disparan, las ventas crecen poco, y los márgenes se mantienen estancados).



CURSO
PLANIFICACIÓN DE
LA OFERTA EN GASTRONÓMICA



¿ Qué le aportará este curso?

- Conocer y optimizar los costes, especialmente los destinados al coste de materias primas.
- Definir las fórmulas para la composición de la oferta del establecimiento de restauración.
- Diseñar la carta del establecimiento como eje principal de venta y los métodos de cálculo del precio de venta.
- Aplicar los métodos de análisis de ventas para equilibrar el precio/ rentabilidad vs demanda.

Con los mejores profesores del sector y el mejor método de formación online.



Contenidos del Curso:

Módulo 1: CRITERIOS SOBRE LA OFERTA Y ORGANIZACIÓN DE LA COCINA.

- 1.1. Introducción a la Planificación de la oferta en establecimientos de restauración.
- 1.2. Idea y concepto de negocio.
- 1.3. Análisis externo.
- 1.4. Definición de las estrategias.
- 1.5. Organización de la cocina según el concepto de negocio.
- 1.6. Los productos de 5ª Gama.

Módulo 2: ELEMENTOS DE VENTA Y COSTE EN RESTAURANTE.

- 2.1. La carta como elemento de venta.
- 2.2. Neuromarketing aplicado a la restauración.
- 2.3. Tipología de costes en restauración.
- 2.4. Los escandallos y mermas.

Módulo 3: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

- 3.1. Fijación de precios basada en los costes.
- 3.2. Fijación de precios en función de la demanda.
- 3.3. Fijación de precios basada en la competencia.
- 3.4. Fijación de precios basado en el valor percibido.



Contenidos del Curso:

Módulo 4: MÉTODOS Y TÉCNICAS PARA LA GESTIÓN DE COSTES.

- 4.1. Control de adquisición de las materias primas y test de rendimiento de productos.
- 4.2. Metodología ABC aplicada a los inventarios.
- 4.3. Outsourcing y e-commerce.
- 4.4. Identificación de los costes ocultos.

Módulo 5: HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE CARTAS Y MENÚS

- 5.1. Menú Engineering.
- 5.2. Principios de Omnes.

Caso práctico final



Profesores expertos en el sector



Lluís Codó

- CEO de la empresa HORECA SOLUTIONS.
- Ha dirigido una gran cantidad de proyectos de asesoramiento a nivel internacional, enfocados a la mejora de la gestión en empresas de hostelería bajo las normas ISO, EFQM y Sistema de Calidad Turístico Español.
- Atesora una gran experiencia práctica al haber sido empresario de restauración y hotelero.
- Colabora asiduamente como profesor invitado en entidades como la UOC (Universidad Oberta de Catalunya), Basque Culinary Center, EUHT Sant Pol de Mar y CIB (Culinary Institute Barcelona).

¡En línea directa con usted...!

CURSO
PLANIFICACIÓN DE
LA OFERTA EN GASTRONÓMICA



Precio del curso: 325€

- ✓ **Periodo lectivo:** septiembre junio
- ✓ **Descuento Especial** para empresarios o trabajadores de empresas asociadas a **FEHR** o **elTenedor**.

Consultar precios para grupos de empleados de una misma empresa.

Titulación:

Reconocimiento sectorial por parte de ISGEG y FEHR (acredita la adecuación de esta formación a la realidad profesional del sector).

Este curso forma parte de los siguientes programas:

Experto en Marketing, Ventas y Promoción de Restaurantes.
Convalidando un total de dos créditos.

**Para más información
contactar con el siguiente
email o teléfono**

webmaster@isgeg.edu.es

Teléfono: 931 003 614

www.isgeg.edu.es



El ISGEG está homologado por la Fundación Estatal para la formación en el empleo de España FUNDAE.

Todos nuestros cursos son bonificables.

¡Matricúlate...!

CURSO
PLANIFICACIÓN DE
LA OFERTA EN GASTRONÓMICA

Las garantías de ISGEG

- Una plataforma de contenidos propia, con certificación SSL. Protocolo de seguridad que hace que la transmisión de los datos entre nuestros servidores y el usuario sea totalmente cifrada y encriptada.
- Funcionamiento ininterrumpido las 24 h del día los 365 días del año.
- Un espacio de aprendizaje sencillo e intuitivo. No es necesario tener ningún conocimiento informático.
- El objetivo es que completes tu formación, y te sirva para tu evolución profesional.
- Apoyo continuo al alumno: tanto por el propio tutor de cada curso, como por el equipo de help desk de ISGEG.
- Sabemos que hay que estar en el negocio muchas horas al día. Por ello, saber cómo aprovecharlas al máximo es el objetivo.
- A veces no sabes qué herramientas aplicar en una determinada situación. Por eso aquí encontrarás herramientas prácticas para todas las áreas de gestión de tu restaurante.

Metodología del ISGEG

1. Un constante sistema de tutorías de los profesores a través de mail.
2. Unos contenidos de alto nivel, pero muy intuitivos y adecuados a un modelo de formación online.
3. Casos prácticos y ejercicios de apoyo a los contenidos teóricos.
4. Un **calendario personalizado** para cada alumno
5. Un **plan de acción personal** para cada alumno, con el objetivo de ayudarlo a priorizar sus objetivos e implementarlos en el negocio.
6. **Herramientas de gestión**, testadas en proyectos de restauración reales.
7. **Actividades de Evaluación Continua** (AEC), mediante casos prácticos, y presentación de actividades. No se trata de memorizar para ir a un examen final, sino que vas a aprender haciendo.



www.isgeg.edu.es

EN COLABORACIÓN CON:

