

Ventas en la restauracion



Área: HOSTELERÍA Y TURISMO
Duración: 20h
Metodología: online

Objetivos

- Conocer cómo tratar la oferta gastronómica.
- Conocer los gustos de la clientela según su origen y configurar una oferta adecuada.
- Aprender a gestionar los tipos y canales de oferta, la gestión de la capacidad y los diversos tipos de cobro existentes.
- Saber qué tarificación hay que aplicar a los platos que ofertamos y a los banquetes.

Contenidos y estructura del curso

UNIDAD 1 - LA OFERTA GASTRONÓMICA

- Introducción – La cocina
- Concepto y Tipos de Negocios de Restauración
- Food Service
- Restauración Comercial
- QSR
- La Venta de Servicios
- Qué Vende un Restaurante
- Componentes Hard y Soft del Producto Restauración
- El Servicio como Componente del Producto Restauración
- Diseño de la Oferta de Productos
- La Carta Como Evidencia Fisica Del Producto
- Tipos de Servicios
- Criterios Tecnicos en la Elaboracion de la Carta
- Los Alimentos
- Alergias e Intolerancias Alimentarias
- Criterios Esteticos de Diseño de la Carta
- Criterios de Oportunidad en la Elaboracion de la Carta
- Autoprácticas Evaluación técnica de la carta
- Autoprácticas Análisis de la Carta

UNIDAD 2 - FUENTES INFORMATIVAS. IDENTIFICACIÓN Y USO.

- Intuición y Datos
- Fuentes de Información
- Indicadores de Gestión Internos
- Segmentación del Mercado
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Norteamericanos
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Británicos
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Franceses
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Italianos
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Alemanes
- El Concepto de Margen de Contribución
- Analizar los Consumos
- Configurar una Oferta desde Cero
- Analizar La Cartera de Productos
- Autoprácticas Oferta gastronómica
- Autoprácticas Configurar oferta inicial

UNIDAD 3 - RESERVAR, VENDER, COBRAR

- Tipos y Canales de Reserva
- Argumentar La Venta
- Centrales de Reservas
- Gestionar las Expectativas durante las Reservas
- Gestión de la Capacidad
- El Canal de Venta en Servicios de Restauración
- Internet
- Franquicia
- Delivery
- Take Away
- Tipos de Cobro
- Ticket Restaurant
- Autoprácticas Factores de éxito

UNIDAD 4 - TARIFICAR LOS PRECIOS Y SUS CONDICIONES DE APLICACIÓN

- Criterios de Fijación de los Precios
- Los Costes
- ¿Precios y Platos son Adecuados?
- Ingeniería de Menus
- ¿Somos Caros o Baratos?
- Calcular el Precio de un Banquete
- Alteración de los Precios
- Autoprácticas Tarifcar precios
- Autoprácticas Dispersión precios
- Autoprácticas Clasificación platos

Metodología

En Criteria creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, videos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

