

Curso online de Ventas en Restauración

Duración: 56 horas.

Modalidad: online

Este curso nos adentra en los secretos mejor en relación a las ventas en el sector de restauración. Su objetivo es analizar la oferta gastronómica que podemos ofrecer a nuestros clientes; cómo son los alimentos que nutrirán los platos; cuáles son los gustos de la clientela nacional e internacional y cómo configurar una oferta adecuada para ellos; cómo ofertar nuestras propuestas; cuáles son los tipos y canales de reserva; y qué elementos debemos tomar en cuenta a la hora de fijar los precios de nuestros platos y banquetes.

Contenidos

• 1. La oferta Gastronómica

- Introducción: La cocina
- Unidad 1: La oferta Gastronómica
- Concepto y Tipos de Negocios de Restauracion
- Food Service
- Food Service II
- Restauracion Comercial
- QSR
- La Venta de Servicios
- Qué Vende un Restaurante
- Componentes Hard y Soft del Producto Restauración
- El Servicio como Componente del Producto Restauración
- El Servicio como Componente del Producto Restauración II
- 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 Esteticos de Diseño de la Carta II
- Criterios de Oportunidad en la Elaboracion de la Carta
- Criterios de Oportunidad en la Elaboracion de la Carta
- Criterios de Combinacion en la Elaboracion de la Carta
- Autoprácticas Evaluación técnica de la carta
- Autoprácticas Análisis de la Carta
- Test Unidad 1
- **2. Fuentes Informativas. Identificación y Uso**
 - Unidad 2: Fuentes Informativas. Identificación y Uso.
 - Intuicion y Datos
 - Fuentes de Informacion
 - Indicadores de Gestión Internos
 - Segmentacion 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
- Test Unidad 2
- **3. Reservar, Vender, Cobrar**
 - Unidad 3: Reservar, Vender, Cobrar
 - Tipos y Canales de Reserva
 - Argumentar La Venta
 - Centrales de Reservas
 - Gestionar las Expectativas durante las Reservas
 - Gestionar las Expectativas durante las Reservas II
 - Gestion 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
 - Test Unidad 3
- **4. Tarificar los Precios y sus Condiciones de Aplicación**
 - Unidad 4: Tarificar los Precios y sus Condiciones de Aplicación
 - Criterios de Fijacion de los Precios
 - Los Costes
 - ¿Precios y Platos son Adecuados?
 - Ingenieria de Menus
 - ¿Somos Caros o Baratos?
 - Calcular el Precio de un Banquete
 - Alteración de los Precios

- Autoprácticas Tarificar precios
- Autoprácticas Dispersión precios
- Autoprácticas Clasificación platos
- Test Unidad 4