

WEL-
COME
PRO

РЕСТОРАННАЯ
БИЗНЕС - ШКОЛА

«Стань сильным управляющим рестораном. Ежегодный уникальный ресторанный тренинг-тур»

21-27 Июля

г. Санкт-Петербург

Тренинг для рестораторов

ИДЕЯ ТРЕНИНГА

- Приезжаем в Санкт-Петербург – самый насыщенный ресторанами город России, самый интеллектуальный город, город, в котором реализуются самые передовые идеи.
- Мы приезжаем, чтобы максимально наполниться знаниями по управлению рестораном, освоить темы менеджмента, учета, анализа, маркетинга и управления людьми
- Рестораторам будут показаны удивительные интересные рестораны Санкт-Петербурга. Мы узнаем их «изюминки», пообщаемся с управленцами этих ресторанов.

Вы не просто поговорите о ресторанной жизни и послушаете «как у других», вы получите знания, методики, реально работающие системы от практиков ресторанного бизнеса, разберете свои конкретные случаи из профессиональной жизни, найдете нужные вашему бизнесу решения, воедино соберете полное представление о работе управляющего рестораном. Повысите осознанность себя как лидера в управлении сотрудниками.

СТРУКТУРА ТРЕНИНГА

Обучение от ключевых ресторанных специалистов:

Виолетта Гвоздовская – специалист по операционному управлению сетевыми ресторанными проектами

Сергей Ицков – практик по управлению маркетингом в ресторанном бизнесе.
Руководитель компании Zuma Consulting

Елена Морозова – специалист по HR-технологиям, Ex-HR-директор сети ресторанов Марчеллис, Санкт-Петербург, преподаватель онлайн университета Welcomepro.ru

Мастер-классы от приглашенных специалистов по управлению рестораном, производством и вкусом:

Антон Исаков – экс-бренд шеф компании Ginza Project, г. Санкт-Петербург.

Ангела Трубникова - консультант по обучению персонала, тренер по сервису в индустрии гостеприимства, автор уникальных методик в области сервиса и продаж, г. Саратов.

Посещение лучших ресторанов Санкт-Петербурга.

Знакомство с их ключевыми управленцами, анализ их деятельности на основе изученного материала, закрепление знаний, изучение находок во вкусе, интерьере, в сервисе.

Дополнительно

Встреча с прекрасным городом Санкт-Петербургом в лучшее для него время в году.
Если будет желание, мы готовы помочь организовать посещение театров и музеев.



СПИКЕРЫ



Виолетта Гвоздовская

Специалист по операционному управлению сетевыми ресторанными проектами.

Профессиональный управленец ресторанными сетями и бизнесами.

Осуществляла антикризисное управление более чем 10 ресторанных сетей России. Открыла более 60 ресторанов.

Была Генеральным директором представительства компании «Росинтер Ресторантс» в Белоруссии. Возглавляла сеть ресторанов «Две палочки», г. Санкт-Петербург в качестве Операционного директора и Генерального директора.



Сергей Ицков

Практикующий специалист по маркетингу в сфере ресторанного бизнеса с 2007 года. Совладелец аналитической платформы для рестораторов www.mozg.rest.

С 2018 года – руководитель консалтинговой компании Zuma Consulting.

С 2011 по 2017 год - директор по развитию и управляющий партнер Zuma MGMT (ресторан Zuma и Супра) в г.Владивосток. Основные направления деятельности – маркетинг и аналитика.



Елена Морозова

Специалист по организационному развитию в ресторанной индустрии. Специализации: HR-менеджмент, сервис-менеджмент и сервис-дизайн.

Ex-директор по организационному развитию ресторанного проекта Марчеллис, обслуживала развитие проекта с одного до 12 ресторанов в двух столицах.

Сейчас занимается HR-консультированием бизнеса. Также проводит частные консультации по профориентации и развитию карьеры в ресторанном бизнесе.

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ



**Мастер-класс
«Как управлять вкусом
в ресторане»**

Антон Исаков

Экс-бренд шеф компании Ginza Project,
г. Санкт-Петербург

Занимается развитием и инновациями в русской гастрономии. В кулинарную жизнь окунулся в 2005, когда попал к Фабрицио Фатуччи (ресторан Sculptors) и стал его правой рукой. Нередко они вместе лично обслуживали Президента России Дмитрия Медведева на открытых и закрытых мероприятиях.

Антон является постоянным участником различных номинаций и фестивалей: выступал в Париже на мировом фестивале Omnivore Paris в команде с Иваном Березуцким; представлял Россию на неделе русской кухни в Эстонии; регулярно участвовал в «Мадрид Фьюжн», съезде шеф-поваров со всего мира, где представляются новые гастрономические техники.



**Мастер-класс
«Как учить официанта
продавать»**

Анжела Трубникова

Консультант по обучению персонала, тренер по сервису в индустрии гостеприимства, автор уникальных методик в области сервиса и продаж.
г. Саратов

Более 10-ти лет в сфере ресторанного бизнеса. Прошла путь от официанта, хостес, менеджера зала до тренера по сервису сети ресторанов.

Проводит тренинги и консультирует компании по вопросам обучения персонала в ресторанах.

В качестве тренера имеет опыт успешной реализации ряда проектов: в сети ресторанов «Веерман», которая входит в ресторанный группу «Рестораны Дениса Иванова» г. Новосибирск. Трактир «Тары-Бары», гриль-ресторан «Mont Blanc» г. Саратов

«Стань сильным управляющим рестораном. Ежегодный уникальный ресторанный тренинг-тур»

Для кого тренинг

1. Для тех, кто только начинает.

Наша аудитория - это управляющие ресторанами, у которых много разного рода вопросов во всех сферах ресторанного бизнеса; они имеют представление о работе ресторана, но имеют трудности в целостном видении системы. Это те, кто мечтает стать управленцем в ресторане, собственники ресторанов, которые никак не могут понять причины проблем в ресторане. Это те, кто собирается открыть свой ресторан.

2. Для тех, кто совершенствуется.

Управляющие, директора и собственники, которые имеют общее представление о данном бизнесе, но у которых есть вопросы. Они умеют перейти в своих выводах от частного к общему и видят план действий. Им не хватает понимания деталей и тонкостей, не хватает знания нюансов и они испытывают сложности в решении определенных вопросов в ресторане.

3. Для самых опытных.

Управляющие, директора и собственники высокого уровня знаний и навыков, понимающие детали и тонкости, с большим и широким опытом работы в ресторанном деле. Им интересно узнать секреты, получить информацию о русском или иностранном успешном и ярком опыте. Также, таким специалистам интересно решение сложных гипотетических и практических задач, либо тех задач, которые пока для них в бизнесе являются тупиковыми. Это те, кто хочет развивать ресторанные сети или хотят стать управляющими сетью.

«Стань сильным управляющим рестораном. Ежегодный уникальный ресторанный тренинг-тур»



Идеи части «менеджмент»

Часто спрашивают – а как сделать так, чтобы было много гостей? И надеются, что начнется разговор про маркетинг и рекламу, забывая напрочь о том, что мы работаем от «возвращенцев».

Не сделать бизнес на случайных, постоянно новых посетителях.

Для того, чтобы к вам возвращались гости, важно уметь создавать и настраивать внутри ресторана все процессы таким образом, чтобы все работало «как часы», чтобы каждый гость уходил счастливым.

- Мы соберемся для того, чтобы разобраться с тем, как верно строить и внедрять системы, правила работы ресторана.
- Мы собираемся для того, чтобы сделать наши рестораны еще более экономически успешными. Мы хотим разобраться в системах и методиках управления выручкой, себестоимостью, затратами.
- Работа на тренинге научит нас системам управленческого учета, даст понимание как создавать KPI и управлять сотрудниками через цели, платить только за результат. Важно понять все системы экономического анализа.
- Нам интересны правила владельческого контроля, системы экономической безопасности предприятия.

«Стань сильным управляющим рестораном. Ежегодный уникальный ресторанный тренинг-тур»



Идеи части «маркетинг»

Разберем проверенные маркетинговые методики, которые помогают ресторанным компаниям существенно увеличить гостевой поток и величину среднего чека.

Мы будем обсуждать принципы анализа продаж, формирование крепких конкурентных преимуществ и создание наилучшего предложения для гостей.

Тренер поделится своим опытом запуска волны сарафанного радио и создания супер-продающего меню! Чтобы каждый участник тренинга понял, как на самом деле работает маркетинг и начал применять эти методики в своем бизнесе.



«Стань сильным управляющим рестораном. Ежегодный уникальный ресторанный тренинг-тур»



Идеи части «персонал»

Управляющий:

- Увидел все без исключения бизнес-процессы, связанные с управлением персоналом в ресторане, во всех без исключения подразделениях ресторана
- Взял в свою ежедневную работу самые современные инструменты и практики, для каждого подразделения и типа персонала
- Мог обеспечить свой ресторан необходимым количеством профессиональных сотрудников своевременно
- Был способен создать условия для того, чтобы эти люди качественно и результативно работали

ТАЙМ-ПЛАН ТРЕНИНГА



21 июля Суббота		22 июля Воскресенье		23 июля Понедельник		24 июля Вторник	
Тренер Виолетта Гвоздовская		Тренер Виолетта Гвоздовская		Тренер Виолетта Гвоздовская		Тренер Сергей Ицков	
09:30 - 10:00	Утренний кофе	09:30 - 10:00	Утренний кофе	09:30 - 10:00	Утренний кофе	09:30 - 10:00	Утренний кофе
10:00 - 11:30	Занятие	10:00 - 11:30	Занятие	10:00 - 11:30	Занятие	10:00 - 11:30	Занятие
11:30 - 11:45	Кофе-брейк	11:30 - 11:45	Кофе-брейк	11:30 - 11:45	Кофе-брейк	11:30 - 11:45	Кофе-брейк
11:45 - 13:15	Занятие	11:45 - 13:15	Занятие	11:45 - 13:15	Занятие	11:45 - 13:15	Занятие
13:15 - 14:00	Обед	13:15 - 14:00	Обед	13:15 - 14:00	Обед	13:15 - 14:00	Обед
14:00 - 15:30	Занятие	14:00 - 15:30	Занятие	14:00 - 15:30	Занятие	14:00 - 15:30	Занятие
15:30 - 15:45	Кофе-брейк	15:30 - 15:45	Кофе-брейк	15:30 - 15:45	Кофе-брейк	15:30 - 15:45	Кофе-брейк
15:45 - 16:45	Занятие	15:45 - 16:45	Занятие	15:45 - 16:45	Занятие	15:45 - 16:45	Занятие
16:45 - 17:00	Кофе-брейк	16:45 - 17:00	Кофе-брейк	16:45 - 17:00	Кофе-брейк	16:45 - 17:00	Кофе-брейк
17:00 - 18:00	Мастер-класс Анжелы Трубниковой: «Как учить официанта продавать»	17:00 - 19:00	Мастер-класс Антонна Исакова: «Как управлять вкусом в ресторане»	17:00 - 18:00	Занятие	17:00 - 18:00	Занятие
18:30 - 22:00	Ресторанный тур «Obedbufet» Невский пр., 114-116, spb.obedbufet.ru «Marketplace» Лиговский пр., 30а, market-place.me «Большая кухня» Лиговский пр., 30а, big-kitchen.com - <u>Ужин</u>	19:30 - 21:00	Ресторанный тур «DUO ASIA» ул. Рубинштейна, д. 20, 2й эт., www.duoasia.ru - <u>Ужин</u>	18:30 - 22:00	Ресторанный тур «Едим руками» ул. Садовая, 41 ginza.ru/spb/restaurant/edimrukami - <u>Ужин</u> «Hamlet and Jacks» Волынский пер, 2 hamletandjacks.ru - <u>Ужин от Шеф-повара</u>	18:30 - 22:00	Ресторанный тур «Smoke BBQ» ул. Рубинштейна, 11, beercard.ru/smokebbq - <u>Ужин</u> «Каха Бар» ул. Рубинштейна, 24, facebook.com/kakhaspb/ - <u>Ужин</u> «Винный шкаф» ул. Рубинштейна, 9/3, alldaywine.ru

ТАЙМ-ПЛАН ТРЕНИНГА



25 июля Среда		26 июля Четверг		27 июля Пятница		
Тренер Сергей Ицков		Тренер Елена Морозова		Тренер Елена Морозова		
09:30 - 10:00	Утренний кофе	09:30 - 10:00	Утренний кофе	09:30 - 10:00	Утренний кофе	
10:00 - 11:30	Занятие	10:00 - 11:30	Занятие	10:00 - 11:30	Занятие	
11:30 - 11:45	Кофе-брейк	11:30 - 11:45	Кофе-брейк	11:30 - 11:45	Кофе-брейк	
11:45 - 13:15	Занятие	11:45 - 13:15	Занятие	11:45 - 13:15	Занятие	
13:15 - 14:00	Обед	13:15 - 14:00	Обед	13:15 - 14:00	Обед	
14:00 - 15:30	Занятие	14:00 - 15:30	Занятие	14:00 - 15:30	Занятие	
15:30 - 15:45	Кофе-брейк	15:30 - 15:45	Кофе-брейк	15:30 - 15:45	Кофе-брейк	
15:45 - 16:45	Занятие	15:45 - 16:45	Занятие	15:45 - 16:45	Занятие	
16:45 - 17:00	Кофе-брейк	16:45 - 17:00	Кофе-брейк	16:45 - 17:00	Кофе-брейк	
17:00 - 18:00	Занятие	17:00 - 18:00	Занятие	17:00 - 18:00	Занятие	
18:30 - 22:00 Ресторанный тур «Счастье» Большой пр. ПС, 88 www.schastye.com - <u>Ужин</u> «Корюшка» Петропавловская крепость, 3 (Заячий остров) ginza.ru/spb/restaurant/korushka - <u>Ужин</u>		18:30 - 22:00 Ресторанный тур «Food park» Александровский парк, 4/3 литера А, КЦ «Великан Парк», ginza.ru/spb/restaurant/foodpark «Кококо» Вознесенский пр., 6, kokoko.spb.ru - <u>Ужин</u>				

ТЕМЫ ТРЕНИНГА

21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Виолетта Гвоздовская

**Как управлять залом ресторана. Все в деталях про управление сервисом.
Организацию работы менеджера ресторана и сервисных сотрудников.**

1. Кто такой сервисный сотрудник. Как учить официантов быть сервисными.
2. Правила создания стандартов работы сотрудников по сервисному обслуживанию гостя.
3. Системы продажи, как сделать сервис продающим.
4. Правила управления конфликтами в зале. Технологии умения читать гостя. Как научить официантов и менеджеров делать гостя довольным.
5. Менеджер ресторана как управленец сервисом. Методики в работе менеджера для влияния на эффективное управление залом.
6. Схемы работы управляющего в зале ресторана. Точки контроля и как управлять сервисом через управляющего.
7. Техника оценки сервисно успешного ресторана. Методики как увидеть приближающиеся проблемы ресторана.



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Виолетта Гвоздовская

**Правила управления кухней и баром. Системы закупок.
Основы kitchen management. Как управлять шеф-поваром.
Как создавать вкус и не ошибаться.**

1. Основные задачи на производстве. Кто и что должен делать, чтобы производство производило.
Как правильно контролировать Шеф-повара.
2. Правила организации работы производства (кухни и бара).
Точки контроля управляющего на производстве.
3. Как работать с продуктом, чтобы на выходе получать нужное блюдо.
4. Самое важное в части санитарии. Правила хранения. Постановка ключевого хозяйства.
5. Система HACCP. Что это. Как определить точки контроля. Как разработать систему под себя.
Этапы внедрения в компании.
6. Основы эргономики производственных пространств. Основные ошибки в эргономике и чем это чревато.
7. Правила составления концепции меню. Что значит – у меня есть меню.
8. Как провести дегустацию, чтобы от нее был толк. Правила разработки блюд.
Системы проработок. Системы ТТК, рецептур и станционных карт.



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Виолетта Гвоздовская

Как управлять экономикой ресторана и делать его финансовые результаты прозрачными и максимально эффективными.

1. Правила производственного учета и как они связаны с экономикой ресторана.
2. Правила инвентаризирования. Системы работы со сличительными ведомостями.
Как добиться того, чтобы результаты инвентаризации были понятными.
3. Основы управления себестоимостью. Делаем так, чтобы показатель себестоимости был оптимальный.
4. Как управлять выручкой через операционную работу в ресторане. Принципы увеличения гостепотока и среднего чека через операционную и менеджерскую активность.
5. Системы операционного управления затратами в работе ресторана.
Оптимизация затрат на службе ресторана.
6. Производительность труда и фонд оплаты труда. Как это связано.
Что такое оптимальный штат сотрудников.
7. Правила управления прибылью ресторана. Бюджетирование и бюджетный контроль.
8. Схема экономического анализа. Как поставить экономический анализ.



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Сергей Ицков

Тема 1. Тенденции и прогноз ресторанного рынка в России 2018-2019

Тема 2. Маркетинговый фундамент: практика

1. 7 действенных способов увеличения прибыли в ресторане
2. Основные задачи и KPI маркетинга: обзор ключевых систем
3. Функции стратегического и операционного маркетинга
4. Концепция ресторана как система: как комплексно и эффективно управлять идеей проекта, чтобы привлекать больше гостей?
5. Как ключевые характеристики вашего бренда помогают увеличить гостевой поток в ресторане?
6. Позиционирование ресторана: как занять «свое» место в голове гостя?
7. Ошибка позиционирования, которая стоила нам 50 млн. рублей и закрытия ресторана
8. ТОП3 маркетинговых условий открытия успешного ресторана и корректировки действующего
9. Скрытые причины стагнации выручки: основные причины неудач ресторанных проектов
10. Жизненные циклы ресторана: как со временем не потерять актуальность?
11. Понятие ценности гостя (LTV): как использовать показатель на практике маркетинга?

Тема 3. Оценка силы концепции ресторана: создаем рестораны, в которые выстраивается очередь

1. Основные этапы создания сильной концепции
2. Главное конкурентное преимущество ресторана: что невозможно скопировать и от чего зависит успех?
3. Как разговаривать с гостями: создаем привлекательный "язык бренда"
4. Прайсинг в ресторане: как определить пороги стоимости основных групп и задать плановую себестоимость?
5. Принципы сегментирования аудитории в ресторанном бизнесе
6. Определения ключевых факторов успеха
7. Оценка силы концепции среди потенциальных конкурентов: практические примеры
8. Расчет бизнес-плана и формирование плановых показателей: чек, оборачиваемость, структура продаж меню кухни и бара
9. Комплекс маркетинга 7P на примере разных концепций
10. Примеры профессионального создания концепций - разбираем этапы реализации из практики
11. Создание и упаковка ресторанного бренда: обзор основных моделей



ТЕМЫ ТРЕНИНГА



21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

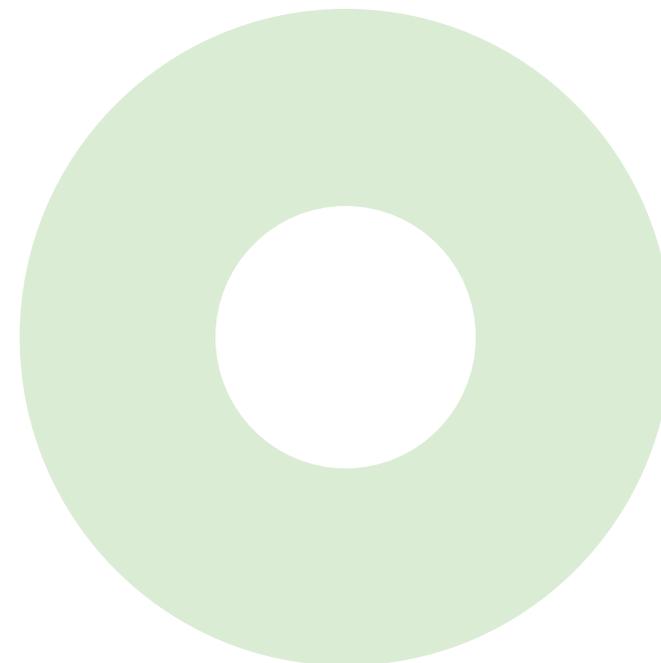
Сергей Ицков

Тема 4. Сарафанный маркетинг: как сделать так, чтобы о вашем ресторане говорили?

1. Как на самом деле гости принимают решение о посещении ресторана: ключевые этапы влияния
2. Самый дешевый и эффективный способ продвижения ресторана любого формата
3. Основные элементы сарафанного маркетинга
4. Как включить сарафанное радио?
5. Матрица «Сарафанного радио» и точки контакта
6. 3 ключевых инструмента формирования положительного общественного мнения о ресторане
7. Как гасить негатив в социальных сетях и форумах?

Тема 5. Исследование гостей

1. Как исследования влияют на посещаемость
2. Способы определения целевого сегмента ресторана
3. Как провести исследования собственными силами с минимальными затратами
4. Топ-7 ошибок при исследовании гостей
5. Как избежать ошибок при анкетировании и как правильно обработать данные?
6. Аналитика продаж как способ исследования гостей: выявляем выгодные сегменты и находим закономерности в поведении аудитории
7. NPS-показатель для измерения лояльности: как использовать результаты на практике?



ТЕМЫ ТРЕНИНГА



21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Тема 6. Анализ продаж как инструмент маркетинга

1. Как определить реальный средний чек вашего ресторана, как использовать эту информацию?
2. Как определить потенциал выручки вашего ресторана с помощью аналитики?
3. ТОП 5 показателей и отчетов, которые достаточны управляющему для комплексного анализа продаж
4. Коэффициент оборачиваемости и возвращаемости – считаем правильно
5. Оценка зонирования ресторана: считаем эффективность загрузки в часы пик и сколько мы заработаем в результате корректировки зонирования
6. Анализ потока продаж по суммам чеков: оценка платежеспособности гостей
7. Кейсы по идентификации концепции с помощью аналитических отчетов
8. Среднее количество блюд и напитков на гостя – как правильно использовать показатель?

Тема 7. 100% гарантия увеличения чека в ресторане: мотивация 3+2

1. Структура гостевого посещения: как гости выбирают блюда и напитки?
2. Управлять количеством блюд и напитков в чеке: действенный способ в арсенале официанта
3. Не все блюда "равны": что такое порционный коэффициент и как его использовать?
4. Этапы внедрения мотивации для официантов так, чтобы было выгодно и сотруднику и компании



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Сергей Ицков

Тема 8. Методика создания программы продвижения ресторана

1. Формулировка задач продвижения
2. Выбор идеи продвижения: создание нестандартных офферов
3. Выбор эффективных каналов коммуникации с гостем
4. Локальный маркетинг
5. Создание маркетингового календаря (календарь активностей) - примеры реальных ресторанов
6. Оценка программы продвижения

Тема 9. Маркетинг продукта: создаем эффективный ассортимент

1. Как эффективно управлять ассортиментом меню кухни и бара для увеличения продаж и удовлетворенности гостей
2. Как составить ТЗ на ввод новых позиций
3. Глубина и ширина ассортимента: сколько позиций должно быть в меню?
4. Что такое профилирующие и дополнительные товарные группы
5. Оценка выхода блюда через потребительскую корзину
6. Роль нейминга в меню ресторана: как придумывать оригинальные названия? 5 советов
7. Ротация ассортимента - сколько раз в году необходимо меняться?
8. Как выход блюд влияет на продажи

Тема 10. Моделирование цен кухни и бара, оценка актуальности текущих

1. Как системно следить за ценами конкурентов и использовать эту информацию
2. 5 правил ценообразования в ресторане
3. Стратегии ценовой конкуренции в ресторанном бизнесе
4. Как моделировать цены в ресторане с помощью excel-файла: мастер-класс на реальном кейсе
5. Подходы к формированию цен



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Тема 11. Меню как коммерческое предложение (кейс)

1. Как актуализировать концепцию ресторана с помощью верстки меню?
2. Эффективный up-sell и cross-sell в дизайне: как помочь официанту продавать больше? 10 проверенных приемов
3. Как анализ продаж помогает верстать меню?
4. Как сделать так, чтобы сезонное меню вырвалось в хиты продаж с 1 дня?

Тема 12. Портфельный анализ меню

1. Стандарты и методы настройки базы данных ресторана для проведения корректного анализа
2. Рейтинг товарных групп: сверяем профилирующие группы с фактическими продажами
3. ABC-анализ: новый взгляд на привычную модель
4. Модель Касаваны-Смита и Дэвида Павесика: что такое фактор доходности и средневзвешенная маржа?
5. Сводная модель Zuma Consulting: 14 секторов с универсальными рекомендациями

Тема 13. Как заставить карты работать на вас? CRM и аналитика программы лояльности

1. 10 Мифов о лояльности гостей, проверенных на практике
2. Обзор структуры CRM-систем
3. Что такое RFM-анализ и как им пользоваться?
4. Как с помощью бонусного клуба можно вернуть гостей?
5. Карточка-индикатор: как использовать статистику для формирования лояльности?
6. Когда актуальна прогрессивная шкала скидки?
7. Карточка как элемент сарафанного маркетинга



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Елена Морозова

Про эффективность кадрового ресурса ресторана. Деньги и hrm ч.1

1. Как считать эффективность кадрового ресурса ресторана. Почему важно уметь её считать. От чего она зависит. Универсальный и современный справочник расходов на персонал в ресторане. Как выстроить свою фирменную оптимальную архитектуру планирования и учёта расходов на персонал. Экономические обоснования инвестиций в персонал (ROI).
2. Успешные практики и распространённые ошибки в распределении денежных средств на персонал. Сколько разумно тратить на персонал в ресторанной отрасли на разных этапах развития компании, в разные сезоны. Как тратить эффективно в условиях малого бюджета. 15 эйчар инструментов без бюджета.

Про корпоративный ресторанный рекрутинг

1. Полный цикл рекрутинга в ресторанной компании. Обязательные управленческие мероприятия перед стартом рекрутинга (пререкрутинг).
2. Понятие рекрутинговой кампании, как её разрабатывать. Успешные «многоходовки» в рекрутинге. Контекстная реклама в ресторанном рекрутинге. Секреты и бюджеты социального рекрутинга. Покупка трафика кандидатов. Бюджет на подбор. Эффективность рекрутинга – как её считать. Показатели эффективности рекрутинга и точки ответственности среди менеджмента ресторана.



ТЕМЫ ТРЕНИНГА

21 июля / 22 июля / 23 июля / 24 июля / 25 июля / 26 июля / 27 июля

Елена Морозова

Про управление вознаграждением. Деньги и hrm ч 2

1. Все про монетарную мотивацию в ресторанном бизнесе. Система грейдов как она исконно должна быть на примере должностей кухни. Примеры успешных зарплатных вилок, зарплатных формул и премиальных схем. Все про бонусы, конкурсы, длинные выплаты, %-ты.
2. Связь вашей системы управления вознаграждением с концепцией ресторана и ценностями компании (лидера). Зарплаты как операционное доказательство вашего hr-бренда.
3. Изменения в вознаграждении. Как повышать зарплаты. Как понижать зарплаты. Как менять зарплаты не всем, а только части сотрудников. Сезонные зарплатные схемы. Как правильно подготовиться и уйти на зимний сезон с точки зрения ФОТа.

Про обучение и развитие линейных ресторанных менеджеров

1. Конкретные техники, помогающие сделать максимально точную селекцию кандидатов на должности менеджера зала и су-шефа.
2. Специфика адаптации внешнего кандидата. Специфика ввода в должность внутреннего кандидата.
3. Полные программы формации (становления) менеджеров зала и су-шефов. Перечни навыков и компетенций с конкретными инструментами по их развитию. Фирменные программы, корпоративные университеты, комбинированное обучение.
4. Основные кризисы молодых менеджеров залов и су-шефов на должности. Роль управляющего и шеф-повара в становлении линейного менеджера. Коучинговые технологии как помощь в преодолении трех основных кризисов менеджеров зала и су-шефов на должности.



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ


NOVOTEL

HOTELS & RESORTS

ST. PETERSBURG
CENTRE

г. Санкт-Петербург
Ул. Маяковского, 3а

welcomepro.ru



ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ



Во время занятий используются:

Диагностика экономического потенциала своего бизнеса

Дискуссии и мозговые штурмы

Деловые игры и бизнес - кейсы

Презентации участников

Элементы рефлексии и обмена опытом

Обучение проводится ежедневно 7 дней подряд с 10.00 до 22.00

День 1, День 2 и День 3 (21-23 июля)

Тренер: Виолетта Гвоздовская

День 4 и День 5 (24-25 июля)

Тренер: Сергей Ицков

День 6 и День 7 (26-27 июля)

Тренер: Елена Морозова

Регистрация на тренинг:

Для регистрации отправьте
заявку по e-mail:

admin@welcomepro.ru

Также, можете связаться по телефону

+7-911-780-82-08

Евгения Шестакова

ИНФОРМАЦИЯ О СТОИМОСТИ

При оплате до 3 июля

1 день — 12 000 ₽

7 дней — 84 000 ₽

После оплаты 3 июля

1 день — 14 000 ₽

7 дней — 98 000 ₽

Дополнительно:

С каждого второго участника от компании скидка обоим участникам 10%

При участии более 3х человек – скидка 20%

В стоимость входит:

Кофе-брейки во время тренинга

Рабочие материалы для тренинга

Встречи-практикумы с приглашенными специалистами

Трансферы в рестораны

Оплата за прилет, проживание – индивидуально за счет участника.

Варианты оплаты:

По договору и счету на счет ИП Гвоздовская В.А.

Переводом на реквизиты Сбербанка Гвоздовской В.А.

Переводом на Яндекс-деньги



WEL- COME PRO

РЕСТОРАННАЯ
БИЗНЕС - ШКОЛА

welcomepro.ru

admin@welcomepro.ru