



семинар-практикум

УСПЕШНЫЙ РЕСТОРАН

Зарабатывай больше



Все придумано! За Вас!

111141, г.Москва, ул.Плеханова, д.7
телефоны в Москве: +7 (495) 517-19-90; +7 (495) 672-17-50
телефоны в С-Петербурге: +7 (921) 905-77-79
телефоны в Киеве: +38 (068) 100-88-58, +38 (068) 701-2000

ООО "Ресттим"
Обучение и консалтинг в сфере HoReCa

О RESTTEAM

Более 10 лет команда **RESTTEAM** специализируется на оказании тренинговых и консультационных услуг в сфере ресторанного и отельного бизнеса. Практические отраслевые семинары, а также консалтинговые проекты регулярно проводятся в 25 городах России, Украины, Белоруссии, Казахстана и Латвии.

Специализация и профессионализм работающих в **RESTTEAM** сотрудников позволяют успешно осуществлять проекты различной сложности. Мы знаем и любим бизнес, с которым работаем. Именно это - залог доверия к нам со стороны наших партнеров. Со дня основания **RESTTEAM** заказчиками услуг являются как небольшие рестораны, так и известные ресторанные сети, а также международные отельные бренды.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ СЕМИНАРА:

Семинар будет полезен владельца и управляющим предприятиями общественного питания, а также руководителям служб питания отелей и других предприятий индустрии размещения.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ И КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:

Общее количество часов – 24

Общее время проведения – 3 дня с 10:00 до 18:00

ПРОГРАММУ ПРОВОДИТ:



Алексей Кислов

Генеральный директор, совладелец компании Restteam.

Начал карьеру в ресторанном бизнесе в 1998 году.

Прошёл обучение в Праге (Чехия) на международных курсах тренеров по открытию ресторанов с нуля New Store Opening Training (Carlson Restaurant Worldwide Inc.)

Сертифицированный международный тренер компании Carlson Restaurant Worldwide Inc.

Участвовал в разработке системы обучения и создания Учебного центра компании "Росинтер Ресторантс" в качестве куратора программ.

Персонально подготовил более чем 15000 владельцев, управляющих и других сотрудников ресторанов.

Принимал участие в открытии 6 ресторанов в Москве, 5 ресторанов в других городах России. В качестве консультанта привлекался к открытию ресторанов в Киеве, Праге, Алматы, Джакарте (Индонезия). Провёл более 50-ти успешных консалтинговых проектов.

Постоянный спикер основных отраслевых конференций и участник деловых программ выставок индустрии гостеприимства. Автор многочисленных статей в специализированных ресторанных и федеральных СМИ («Компания», «Современный ресторан», «СТОЛ», RBK daily, Gazeta.ru, GZT.ru, «HoReCa magazine», «Линия вкуса» и многие другие). Сотрудничает с радиостанциями (Вести FM, Сити FM, Bussiness FM, Маяк и т.п.) - прямые новостные эфиры и др.

111141, г.Москва, ул.Плеханова, д.7
телефоны в Москве: +7 (495) 517-19-90; +7 (495) 672-17-50
телефоны в С-Петербурге: +7 (921) 905-77-79
телефоны в Киеве: +38 (068) 100-88-58, +38 (068) 701-2000

ООО "Ресттим"
Обучение и консалтинг в сфере HoReCa

Руководитель проекта создания контента для сервис-брендов компании Unilever Food Solutions со стороны компании Restteam.

описание семинара-практикума **УСПЕШНЫЙ РЕСТОРАН. Зарабатывай больше.**

ДЕНЬ 1

Модуль 1. Управление продажами

- Планирование и каскадирование продаж
 - Бюджет как источник плана продаж на месяц
 - Распределение месячного плана продаж по неделям, дням, сменам, сотрудникам
 - Постановка целей по продажам перед официантами в деньгах и количествах
 - Контроль выполнения целей по продажам
- Статистические показатели продаж: средний чек, sales mix, оборачиваемость стола
 - Расчёт статистических показателей продаж
 - Теория ограничения системы Голдрата
 - Инструменты для уменьшения ограничений системы продаж в ресторане
 - Зал
 - Кухня
 - Бар
- Работа с персоналом по увеличению продаж: обучение и наставничество, методы продаж и чтения гостей
 - Объективные и субъективные причины невыполнения сотрудниками планов по продажам
 - Приёмы продаж для официантов
 - Обучающая рецептура и контроль знаний по меню
 - Помощь сотрудникам в выполнении планов по продажам
- Соревнования и конкурсы по продажам
 - Цикл соревнования
 - Какие цели можно ставить в соревновании и на какие показатели соревноваться
 - Примеры соревнований
 - Работа менеджера в случае неудачного соревнования
 - Дополнительные способы увеличения продаж

Практика

- Расчёт статистических показателей
- Разработка соревнований по продажам
 - Решение конфликтных ситуаций с гостями
- Правила предоставления обратной связи сотрудникам
- Презентация результатов работы

Модуль 2. Управление расходами

- Что такое практическая и теоретическая себестоимость

- Контролируемые и неконтролируемые расходы
 - Какие расходы необходимо контролировать, а на какие не стоит тратить время
 - 2 самые большие статьи расходов в ресторане
- Оптимизация расходов на закупку напитков: правильная инвентаризация, причины потери денег на товародвижении в баре
 - Ошибки, приводящие к потере денег в баре
 - Что такое инвентаризация и как работать с её результатами в баре?
 - Организация соблюдения ротации и Товарное соседство
 - Инструменты, помогающие уменьшить списание в баре
- Оптимизация расходов на Фонд Оплаты Труда: гибкие графики работы сотрудников, план кадрового резерва
 - Контролируемые форматы оплаты труда
 - Расчёт идеальных часов и формирование гибких графиков для официантов
 - Расчёт продуктивности работы поваров и барменов
 - Расчёт идеальных часов и формирование гибких графиков для поваров и барменов
 - Способы оптимизации еженедельных расходов на фонд оплаты труда
 - Расчёт плана кадрового резерва

ДЕНЬ 2

Модуль 3. Управление качеством

- Управление качеством по 3 группам стандартов
 - Что такое стандарты и как они работают?
 - Справочники и управленческие процедуры
- Создание карты уборки и чек-листов проверки открытия и закрытия ресторана
 - Стандартизация наведения порядка в ресторане. Правильные чек-листы открытия и закрытия.
 - Создание книги уборки
 - Создание карты уборки
- Контроль качества блюд и напитков. Лайн-чек – бланк оценки готовности станции к работе
 - Что такое Лайн-чек и как его создать
 - Процесс проведения проверки кухни по лайн-чеку
- Контролируем качество обслуживания. Стандарты обслуживания. Контрольный лист наблюдения за обслуживанием
 - Правильные стандарты обслуживания. Как создать и выполнять
 - 3 формы контроля обслуживания:
 - Контрольные листы наблюдения (инструмент менеджера)
 - Тайный гость (инструмент директора)
 - Гостевая оценка (инструмент ресторана)

Модуль 4. Поиск и подбор персонала

- Определение требований к соискателям: знания, навыки, личные качества
- Где искать потенциальных сотрудников
- Как привлечь потенциальных кандидатов
- Массовый подбор персонала

- Правила проведения предварительного интервью (pre-screen)
- Сопутствующие бланки и формы

Практика

- Определение конкурентных преимуществ и ценностей компании
- Разработка рекламы вакансии

Модуль 5. Организация процесса обучения в ресторане/кафе

- Система адаптации нового сотрудника - залог лояльности сотрудника – Лист «первого дня»
- Обучение сотрудников
 - Учебные пособия
 - План обучения
 - Контрольные формы
 - Аттестация
 - Наставничество

Практика

- Разработка Плана обучения сотрудника

Модуль 6. Оценка работы сотрудника (ОРС)

- Что такое Оценка Работы Сотрудника и зачем она нужна
- Правила подготовки и проведения ОРС
- Наставничество по результатам ОРС
- Сопутствующие бланки и формы

Модуль 7. Мотивация

- Финансовые и нефинансовые способы мотивации персонала
- Истории и легенды на службе мотивации
- Игры, конкурсы и развлечения для сотрудников
- Команда как источник эффективности предприятия общественного питания
- Личность руководителя

Практика

- Разработка нематериальных мотивационных мероприятий

модуль 8. Проведение собраний

- Цель проведения собраний
- Стандарты проведения собраний
- Особенности проведения собраний

Практика

- Отработка проведения собрания смены

Модуль 9. Дисциплинарная политика

- Дисциплинарная Политика
- Определяем дисциплинарные правила и процедуры
- Цели и методы проведения дисциплинарной беседы
- Реакции сотрудников при проведении дисциплинарной беседы

ДЕНЬ 3

Модуль 10. Управление расходами. Закуп продуктов (Food cost).

- Что такое практическая и теоретическая себестоимость
- Правила организации эффективной системы товародвижения на кухне
 - Правильно закажи
 - Правильно прими
 - Правильно храни
 - Правильно готовь
 - Правильно отдавай
- Учёт на кухне. Ошибки, приводящие к потере денег на кухне
- Что такое инвентаризация и как работать с её результатами?
- Документы, необходимые в работе: Лист утверждённой продукции, Лист заготовки, График разморозки и другие инструменты, помогающие уменьшить списание на кухне

Модуль 11. Санитария и техника безопасности

- Виды заражения.
- Санитарные нормы на практике. Правильно моем руки.
- Техника безопасности работы.

Модуль 12. Воровство на кухне

- Материальная ответственность
- Наиболее распространённые варианты воровства
- Методы борьбы и профилактики

Модуль 13. Ввод нового меню

- Ассортиментная политика. Как выбрать, что включить в меню. Анализ существующего ассортимента
- Анализ гостевых предпочтений
- Ценовая политика. Как выдержать необходимый уровень прибыльности
- Создание плана введения меню. Запуск нового меню
- Оценка нового меню. Гостевая оценка. Внесение изменений в новое меню
- Общение с гостями как элемент повседневной работы