



ROAD MAP CORSI BAR & RESTAURANT MANAGEMENT



Be Owner
Be Manager

BAR & RESTAURANT MANAGER

TEAM WORK
Ricerca, Organizzazione e Gestione Risorse Umane

LEADERSHIP 1[^] Liv.
Leader di te stesso

MenuProfits[®]
FOOD & BEVERAGE

ACCOUNT & VENDITA
1[^] Livello e 2[^] Livello

EXCEL – FOGLIO DI CALCOLO

FINANCIAL
La Gestione Economico Finanziaria

BAR & RESTAURANT MANAGER

**Be Owner
Be Manager**

Nuovo mondo, nuovi scenari, nuove regole. Oggi più che mai serve saper gestire in modo manageriale un'attività, ogni piccolo errore può avere conseguenze pesanti nella riuscita del profitto. Il Corso fornisce una road map delle procedure strategiche, i passaggi per gestire un'attività nel settore Ho.re.ca che abbia possibilità di raggiungere il successo. **Dal Progetto Imprenditoriale alla Vendita, gli interventi, misure, strumenti per sostenere il processo di riorganizzazione.** Ogni attività ha margini di crescita, eliminare i COSTI NASCOSTI e uscire dalla **SINDROME DEL SACRIFICIO**, mettere in sicurezza l'attività per poi **ESPANDERLA**.



INFO GENERALI

DESTINATARI: Gestori di attività Ho.Re.Ca, Direttori - F&B Manager - Bar Manager

CARATTERISTICHE: Lezioni Frontali / Online

DURATA LEZIONI: 12 ore

ACCESSIBILITÀ E REQUISITI RICHIESTI:
Pc personale con pacchetto office installato, abilità di utilizzo del pacchetto office (Word e Excel)

RICONOSCIMENTI: Attestato

PROGRAMMA IN SINTESI

1° SESSIONE

- Introduzione
- Mete
- Progetto Imprenditoriale
- Vision
- Mission
- Format del locale
- Mood / stile del locale
- Brand Identity
- Target di riferimento
- Analisi dei bisogni
- Layout del locale, organizzazione dei reparti
- Business Unit
- Mix Merceologico
- Core-Business
- Peak Point & Slow Point
- I Fattori Chiave di Successo
- Scenario di mercato Best Competitor
- Time management
- Controllo e gestione

2° SESSIONE

- Fornitori, selezione e scelta
- Gestione del magazzino (management storehouse)
- Manutenzioni
- Approccio al business plan gestione economico/finanziaria(1° liv)
- I Costi Nascosti (3 livelli di Alert)
- Approccio al MenuProfits® (1° liv.)
- Approccio alla gestione delle risorse umane (1° liv.)

INFO DIDATTICHE

MATERIALI DIDATTICI: Dispense

TEST DI PERCORSO: Sì

BENEFITS / SERVIZI INCLUSI:

Personal Coaching n° 2 ore on line
Con il docente su qualsiasi tema possa necessitare di approfondire.

COSTO: € 800 € On line / € 1.200,00 Frontali + iva

(include tutte le Dispense, e servizi elencati)

TEAM WORK

Ricerca, Organizzazione e Gestione Risorse Umane

Dalla A (Ricerca e selezione)
alla Z (Organizzazione e gestione)

Trovare collaboratori in alcuni casi **non è solo fortuna ... un'azienda virtuosa attira attenzioni e viene scelta**, aumentare le tue possibilità di reclutamento. 1[^] Regola non perdere nessun collaboratore, 2[^] fai crescere lo spirito di appartenenza, 3[^] fai Formazione interna, 4[^] crea canali di dialogo interno, 5[^] incentiva i singoli e il gruppo, 6[^] ottieni il massimo possibile per le possibilità e potenzialità, ne va della vita della vita aziendale e personale. Le Risorse Umane hanno un peso notevole nei **costi gestionali**, non può **superare il 34% degli introiti**, è assolutamente determinante utilizzare al massimo le capacità dei singoli ed il lavoro di gruppo. Questo corso vi darà strumenti e chiavi per l'organizzazione del personale al fine di ottenere uno staff efficiente, coeso, unito, motivato, vincente e tutti gli **Strumenti/Sistemi di Governo**/schede delle Regole di Ingaggio



PROGRAMMA IN SINTESI

1° SESSIONE

- Introduzione
- I fattori economici collegati alle risorse umane - incentivi produttivi
- Pianificazione fabbisogno del personale (chi, dove e quanti)
- Staffing - ricerca delle risorse umane (start up e locali attivi)
- Colloqui selezione risorse umane (preparazione pre-colloqui)
 - gestione delle interviste)
- Test pratico (pre-assunzione)
- Organizzazione e gestione di un team

2° SESSIONE

- Assunzione / Regole di Ingaggio e strumenti di gestione
(Organigramma - Average produttivi - Job Description - Regole Interne - Codice deontologico - Manuali Operativi - Check Control)
- Inserimento di nuovo personale di ruolo stabile e di personale extra
- Formazione professionale
- Processi di Delega & Responsabilità
- Gestione delle etnie
- Piani Incentivi
- Gestione delle mance
- Gestione delle divise
- Team at work - le riunioni
- La comunicazione interna
- Il team, scopri chi devi gestire (i Toni Emozionali)
- La leadership (accenni)

INFO GENERALI

DESTINATARI: Gestori di attività Ho.Re.Ca, Direttori - F&B Manager - Bar Manager

CARATTERISTICHE: Lezioni Frontali / Online

DURATA LEZIONI: 12 ore

ACCESSIBILITÀ E REQUISITI RICHIESTI:
Pc personale con pacchetto office installato, abilità di utilizzo del pacchetto office (Word e Excel)

RICONOSCIMENTI: Attestato

INFO DIDATTICHE

MATERIALI DIDATTICI: Dispense di gestione

TEST DI PERCORSO: Sì

BENEFITS / SERVIZI INCLUSI:

Personal Coaching n° 2 ore assistenza on line con il docente su qualsiasi tema possa necessitare di approfondire

COSTO: € 800 € On line / € 1.200,00 Frontali + iva

(include tutte le Dispense, e servizi elencati)

LEADERSHIP 1[^] Liv

La gestione di te stesso e
del tuo Team

Il Team non è un insieme di persone, è un insieme di emozioni, capacità e motivazioni. Non basta pagare uno stipendio per ottenere il massimo dai collaboratori, ci vuole un Leader che guida, incoraggia, affianchi, ascolti, corregga e motiva a dare il 101%. Ci sono due tipi di **Leadership, Motivazionale** che sa leggere le persone, crea coesione, sa accenderle ed una **Direttiva** che non lascia niente al caso, è iper preparato, è l'analista dei processi, è il meccanico dei profitti. Per funzionale nel nuovo mercato servono assolutamente tutte e due. Questo corso vi darà le chiavi per incamminarvi verso la gestione Manageriale e da Leader per ottenere uno staff efficiente, coeso, unito, motivato e vincente. Indicato solo per chi ama la SFIDA, chi non si ARRENDE MAI, chi insegue UNA META. I nuovi scenari delle Risorse Umane, **Scarsità, Qualità, Culture Nuove, la Generazione Z**, la prima regola è non perdere nessun collaboratore di valore o che abbia potenzialità di crescita. Una soluzione: un **comportamento da LEADER**.



PROGRAMMA IN SINTESI

1° SESSIONE

- Le parole chiave
- I rapporti di successo
- Mete Aziendali
- Idee, Azioni Risultati
- Le aree di comfort
- Comprensione - incomprensioni
- Idee Fisse, credenze, convinzioni
- Cambiare Idee Fisse, credenze, convinzioni
- Le credenze di successo
- Le credenze di insuccesso
- Accordo - Disaccordo
- Caratteristiche delle personalità
- I rapporti interpersonali
- Causa - effetto
- Rapporti di successo

2° SESSIONE

- Gestire le energie
- La comunicazione
- Il conflitto
- Creare team efficaci
- Atteggiamenti di eccellenza
- Leadership

INFO GENERALI

DESTINATARI: Gestori di attività Ho.Re.Ca, Direttori - F&B Manager - Bar Manager

CARATTERISTICHE: Lezioni Frontali / Online

DURATA LEZIONI: 16 ore

ACCESSIBILITÀ E REQUISITI RICHIESTI:
Pc personale con pacchetto office installato, abilità di utilizzo del pacchetto office (Word e Excel)

RICONOSCIMENTI: Attestato

INFO DIDATTICHE

MATERIALI DIDATTICI: Dispense di studio

TEST DI PERCORSO: Sì

BENEFITS / SERVIZI INCLUSI:

Personal Coaching n° 2 ore on line
con il docente su qualsiasi tema possa necessitare di approfondire.

COSTO: € 800 € On line / € 1.200,00 Frontali + iva
(include tutte le Dispense, e servizi elencati)

Il Menu deve vendere e portare profitto senza la presenza dei camerieri ed eliminare i COSTI NASCOSTI Ingegneria del Menu. Il Menu nasce con l'Idea Imprenditoriale, senza il quale non si hanno le linee guida per le attrezzature necessarie, quali e quante Risorse Umane, accordi con fornitori, gestione degli spazi del locale e marketing di comunicazione. Quindi il Menu è la Madre di tutte le Madri. **12 passi per un Menu esclusivo che sia lo specchio dell'anima del titolare, la guida per i collaboratori e la piena soddisfazione per i clienti.**



PROGRAMMA IN SINTESI

1° SESSIONE

- MenuProfits Beverage - Food in 12 passi
- Target ed esigenze di consumo (2^a liv)
- Mix merceologico & Core Business delle Business Unit
- Menu strategia: Piramide dei Fattori Chiave
- Menu list
- Schede identikit Menu
- Tasting ricette menu & test
- Drink / food cost & profit
- Up Selling & Cross Selling
- Premiumizzazione: Verticale e Orizzontale
- Combo Food & Beverage
- Aumentare la battuta media

2° SESSIONE

- Price list (come fare il listino prezzi)
- Ranking di Famiglie, Categorie e singole proposte (Eagle - Workhorse -Cat -Donkey)
- Menabò Menu per il grafico menu
- Stili grafici
- Cicli di vita
- KPI & ranking produttivi/vendite
- Analisi dei Menu dei corsisti

INFO GENERALI

DESTINATARI: Gestori di attività Ho.Re.Ca, Direttori - F&B Manager - Bar Manager

CARATTERISTICHE: Lezioni Frontali / Online

DURATA LEZIONI: 12 ore

ACCESSIBILITÀ E REQUISITI RICHIESTI:
Pc personale con pacchetto office installato, abilità di utilizzo del pacchetto office (Word e Excel)

RICONOSCIMENTI: Attestato

INFO DIDATTICHE

Ogni partecipante può portare in lezione il proprio Menu (Food&Beverage) per un consulto a fine corso

MATERIALI DIDATTICI: Dispense di gestione

TEST DI PERCORSO: Si

BENEFITS / SERVIZI INCLUSI:

Personal Coaching n° 2 ore on line con il docente su qualsiasi tema possa necessitare di approfondire.

COSTO: € 800 € On line / € 1.200,00 Frontali + iva Include tutte le Dispense, Programmi di gestione già cablati e Servizi indicati

ACCOUNT & VENDITA

VENDERE DI PIÙ E MEGLIO. Definizione di azienda, attività che produce reddito. Tutta l'organizzazione deve essere una **MACCHINA PERFETTA PER VENDERE** tutto quello che si intende vendere. Ma chi conclude il processo di vendita sono le Risorse Umane del Front Line: camerieri, barman, gastronomi, etc. Dotati di mezzi idonei e ben preparati raggiungere l'obiettivo è possibile. Il Corso vuole fornire le basi per vendere basandosi nel gioco di squadra, un Team che produce qualità e vende emozioni sensoriali.



INFO GENERALI

DESTINATARI: Gestori di attività Ho.Re.Ca, Direttori - F&B Manager - Bar Manager

CARATTERISTICHE: Lezioni Frontali / Online

DURATA LEZIONI: 8 ore

ACCESSIBILITÀ E REQUISITI RICHIESTI:
Pc personale con pacchetto office installato

RICONOSCIMENTI: Attestato

INFO DIDATTICHE

MATERIALI DIDATTICI: Dispense di gestione

TEST DI PERCORSO: Sì

BENEFITS / SERVIZI INCLUSI:

Personal Coaching n° 2 ore on line con il docente su qualsiasi tema ossia necessitare di approfondire.

COSTO € 600 € On line / € 900,00 Frontali + iva (include tutte le Dispense e servizi elencati)

PROGRAMMA IN SINTESI

ACCOUNT

- account – accoglienza del cliente
- pubbliche relazioni - customer care
- gestione dei reclami

VENDITA

- vendita scambio commerciale
- vendita: cliente interno
- gli incentivi check control 2^a parte
- vendita: cliente esterno
- processo di acquisto del cliente
- la vendita experience – attivazione dei sensi
- vista
 - menu: presentazione dei prodotti
 - visual merchandise: esposizione, vetrine 2^a liv .organizzare: spazi adeguati
- olfatto – gusto – udito – tatto
- experience
- customer satisfaction

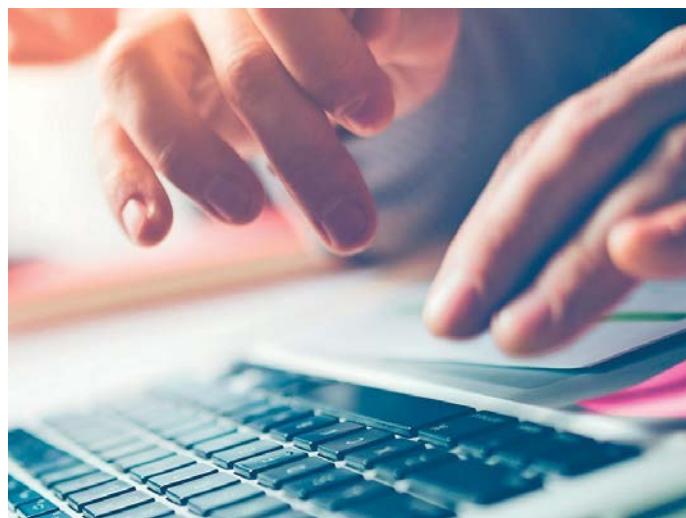
LE STRATEGIE DEL MENUPROFITS

- come si propone il Menu al tavolo
- cosa osservare del comportamento di acquisto
- distinguere i clienti comprenderne lo status
- vendere: up selling – tecniche di persuasione
- vendere cross selling – tecniche di persuasione
- vendere: premiurizzazione verticale /orizontale
- vendere ad alto profitto: ultimo metro

EXCEL – FOGLIO DI CALCOLO

Principi base e tecniche applicative più diffuse

Un corso per fornire i principi base e le tecniche applicative più diffuse per l'utilizzo del programma Microsoft Excel. Se non hai il tempo sufficiente per dedicarti a questi aspetti fondamentali per il tuo locale e ti annoia utilizzare certi programmi complessi, questo percorso formativo completerà le tue conoscenze con facilità e in pochissimo tempo!



INFO GENERALI

DESTINATARI: Gestori di attività Ho.Re.Ca, Direttori - F&B Manager - Bar Manager

CARATTERISTICHE: Lezioni Frontali / Online

DURATA LEZIONI: 8 ore

ACCESSIBILITÀ E REQUISITI RICHIESTI:
Pc personale con pacchetto office installato

RICONOSCIMENTI: Attestato

INFO DIDATTICHE

MATERIALI DIDATTICI: Dispense di gestione TEST DI

PERCORSO: Sì

BENEFITS / SERVIZI INCLUSI:

Personal Coaching n° 2 ore on line

con il docente su qualsiasi tema possa necessitare di approfondire.

COSTO € 250 € On line / € 400,00 Frontali + iva
(include tutte le Dispense e servizi elencati)

PROGRAMMA IN SINTESI

1° SESSIONE

Start up excel

- Impostazione pagine
- Prima interazione
- Organizzazione di un database, Funzioni
- Organizzazione cartelle e fogli

Foglio Elettronico

- La cella: Inserire, modificare, cancellare i dati
- Riempimento Automatico/ Completamento Automatico
- La selezione/Copia, Incolla, Taglia
- Cancellare l'intero Foglio di Lavoro

Formule E Funzioni

- Tipi di dati (testuali- numerici - variabili)
- Inserimento di valori numerici (Valore Assoluto)
- Le Formule, principi essenziali (Le 4 operazioni fondamentali)

ESERCIZI PRATICI

- Formule con Riferimento Relativo/ Assoluto
- Le Funzioni, concetti fondamentali
- La Somma, pulsante Somma Automatica
- Approfondimento sulle Funzioni
- La Media
- Altre funzioni note (=Max - =Min- =Conta.Se - =Conta.Valori)

ESERCIZI PRATICI STESURA DEI BILANCI AZIENDALI

FINANCIAL

Gestione Economico Finanziaria
Per avere il controllo dei costi e delle entrate e puntare al profitto

Il nuovo mercato non permette sbagli, non c'è più margine d'errore è determinante perciò avere gli strumenti per fare impresa. I **Costi Nascosti erodono il guadagno, vanno individuati ed eliminati**, ma servono strumenti adeguati per una lettura **segmentata delle varie Business Unit di un'attività**. **Avere il controllo della tua economia e puntare al guadagno**. Il Corso fornisce tutti gli strumenti per una Re-Start e iniziare una nuova ed entusiasmante vita imprenditoriale. Il **Budget/Preventivi & Consuntivi di spesa** sono gli unici strumenti che ti permettono di prendere decisioni certe, di governare le attività quotidiane con serenità e quantificare il tuo operato e quello del tuo Team. **Non esiste una meta senza quantificazione.**



PROGRAMMA IN SINTESI

1° SESSIONE

- Le basi della gestione economico-finanziaria
- Gestione fiscale
- Contabilità & controlli ISA
- Attivazione Alert & Saving dei Costi Nascosti
- Gestione Economico-Finanziaria

2° SESSIONE

- Realizzazione del Bilancio Consuntivo Generale
- Realizzazione Bilancio delle Business Unit (Food - Beverage - Altri Ricavi)
- Realizzazione dei centri di costo: Risorse Umane - Materia Prima - Spese Generali
- Realizzazione del Bilancio Preventivo/Budget con obiettivi
- Break Even & KPI finanziario
- Comparazione anno precedente - anno corrente e scostamenti con Alert: Zone Prime & Zone Critiche (Analisi - Diagnosi -soluzioni)

INFO GENERALI

DESTINATARI: Gestori di attività Ho.Re.Ca, Direttori - F&B Manager - Bar Manager

CARATTERISTICHE: Lezioni Frontali / Online

DURATA LEZIONI: 12 ore

DOCUMENTAZIONE NECESSARIA:

Pc personale con pacchetto office installato, abilità di utilizzo pacchetto office (Word e Excel)
Una copia del Conto Economico dell'anno
Precedente (richiedere al proprio Commercialista)+
Costi delle Risorse Umane dell'anno precedente
(richiedere al proprio Consulente del Lavoro)
(per chi non li ha li dotiamo di nostri documenti)

RICONOSCIMENTI: Attestato

INFO DIDATTICHE

MATERIALI DIDATTICI: Dispense di gestione, Format di Excel cablato di gestione dei Bilanci

TEST DI PERCORSO: Sì

BENEFITS / SERVIZI INCLUSI: Personal Coaching n° 2 ore on line on il docente su qualsiasi tema possa necessitare di approfondire.

COSTO: € 800 € On line / € 1.200,00 Frontali + iva
(include Programmi di Gestione già cablati e tutte le Dispense e servizi elencati)



Planet One

Società Benefit a R.L.
Via Gramsci 9
06083 Bastia U. (PG) -
Italia Tel +39 075 8012219
Cell +39 393 903 0023
Mail info@planetone.it

Visita il nostro sito online
www.planetone.it

Seguici sui nostri social
Facebook: [Planetone](#)
Instagram: [instaplanetone](#)

I PODCAST DI PLANET ONE



UNICI NETWORK DEL SETTORE