

CICLO FORMATIVO

GESTIÓN DE ESTABLECIMIENTOS DE RESTAURACIÓN

Organiza:



Apoya:



donostiasustapena
fomento **sansebastián**

Dirigido a TITULARES y/o GESTORES (encargados, directores de operaciones o similares) de establecimientos de restauración con el DOBLE OBJETIVO de:

- Formar a estos directivos en las principales áreas de gestión de un establecimiento de restauración.
- Facilitar el networking entre los participantes, creando así redes de transferencia del conocimiento y la experiencia.

ORGANIZACIÓN Y COSTE DEL CICLO

Los interesados, tendrán la posibilidad de inscribirse al conjunto de las sesiones; o, de forma individual a cada una de las sesiones.

Cada sesión tendrá un coste individual de 150€ para los asociados (y de 300€ para no asociados).

Más información: 943 31 60 40 / promociones@hosteleriagipuzkoa.com

[Haz click aquí para inscribirte](#)



Programa

Primera sesión:

12 de febrero
9.00 a 18.00
Sede AEHG

Segunda sesión:

25 de febrero
9.00 a 18.00
Sede AEHG

Tercera sesión:

25 de marzo
9.00 a 18.00
EKINN

Cuarta sesión:

29 de abril
9.00 a 18.00
Sede AEHG

Quinta sesión:

27 de mayo
9.00 a 18.00
EKINN

VAMOS A SER MÁS RENTABLES

Paco Cruz
The Foodmanager

SELECCIÓN, ATRACCIÓN Y RETENCIÓN DE PERSONAL

Marianela Olivares, the Linkers

ABORDEMOS LA DIGITALIZACIÓN EN HOSTELERÍA


Diego Coquillat

MARKETING DE RESTAURANTES PARA VENDER MEJOR

Shernan Creative Collective

CÓMO SOBREVIVIR AL RELEVO GENERACIONAL Y EXPANDIRSE

Nino Redruello y Ekaitz Almandoz
Grupo La Ancha



Primera sesión: Vamos a ser más rentables

Presentación de la sesión

Frente a un escenario de recorte del gasto en ocio y hostelería, y de estrechamiento de los márgenes por la subida de los precios, es más necesario que nunca que los establecimientos hosteleros prioricen la gestión del negocio a fin de ser competitivos y ganar rentabilidad.

Ponente

PACO CRUZ, the foodmanager, consultor especializado en acompañar a establecimientos hosteleros en la creación y desarrollo de una estrategia de negocio centrada en lograr la rentabilidad.

Contenido de la sesión

1. **Cómo una buena administración te ayuda a ser más rentable**
2. **Procesos de la administración y su sentido**
3. **La administración desde la Cuenta de Resultados**
4. **Cómo hacer la Cuenta de Resultados de tu restaurante**
5. **Las causas de fracaso más importantes de un restaurante y cómo evitarlas**
6. **Los pasos a seguir hacia un restaurante más rentable: la hoja de ruta de la rentabilidad y del control**

Organización de la jornada

- 9.00** Inicio de la formación
- 11.00** Desayuno
- 11.20** Reinicio de la formación
- 13.30** Comida en grupo
- 15.00** Reinicio de la formación
- 18.00** Fin de la formación

Organiza:



Apoya:



donostiasustapena
fomento**sansebastián**



Segunda sesión: Selección, atracción y retención de talento

Presentación de la sesión

El sector hostelero enfrenta problemas para atraer y retener personal cualificado debido a cambios demográficos, bajos niveles de desempleo y un cambio de paradigma laboral. Estos factores reducen la disponibilidad de talento, afectando a la estabilidad y competitividad del sector.

Ponente

MARIANELA OLIVARES, Licenciada en Comunicación Social, Diplomada en Pedagogía y Master en Dirección de Recursos Humanos por ESIC Business School, es CEO y fundadora de Linkers, consultora líder nacional en selección de personal en hostelería.

Contenido de la sesión

- 1. Selección de personal**
 - Definición de perfiles profesionales clave
 - Técnicas y herramientas para un reclutamiento eficaz
- 2. Atracción de talento**
 - Diseño de una propuesta de valor atractiva
 - Proceso de integración efectiva de empleados
- 3. Retención de talento**
 - Claves para la motivación y fidelización
 - Técnicas para prevenir la rotación
- 4. Gestión de las nuevas generaciones**
 - Adaptación a las expectativas de las nuevas generaciones

Organización de la jornada

- 9.00** Inicio de la formación
- 11.00** Desayuno
- 11.20** Reinicio de la formación
- 13.30** Comida en grupo
- 15.00** Reinicio de la formación
- 18.00** Fin de la formación

Organiza:



Apoya:



donostiasustapena
fomentosansebastián



Tercera sesión: Abordemos la digitalización en hostelería

Presentación de la sesión

Estamos inmersos en una nueva revolución en la industria de los restaurantes: la 4.0, la de los restaurantes conectados e inteligentes, donde la automatización, digitalización e intercambio masivo de datos cobran especial relevancia.

Ponente

DIEGO COQUILLAT, consultor y asesor para cadenas de restauración, restaurantes independientes y chefs, en materia de innovación, digitalización y nuevas tecnologías. Ha dedicado su vida profesional a la investigación y el estudio del proceso de transformación digital y tecnológico en el sector.

Contenido de la sesión

1. Principales beneficios experimentados de la digitalización: económicos y de otra índole
2. Personal: cómo gestionar la formación o adaptación del personal, en particular, de los nativos no digitales
3. Cómo la IA puede optimizar procesos, mejorar la experiencia del cliente y la reputación online
4. Herramientas imprescindibles digitales
5. Barreras u obstáculos habituales en el camino a la digitalización

Organización de la jornada

- 9.00 Inicio de la formación
- 11.00 Desayuno
- 11.20 Reinicio de la formación
- 13.30 Comida en grupo
- 15.00 Reinicio de la formación
- 18.00 Fin de la formación

Organiza:



Apoya:



donostiasustapena
fomentosansebastián



Cuarta sesión: Marketing de restaurantes para vender mejor

Presentación de la sesión

Una estrategia de marketing es esencial para atraer clientes, diferenciarse, aumentar ventas, fidelizar, adaptarse al mercado y maximizar el alcance en un sector con una competencia feroz.

Ponente

SHERNAN COLLECTIVE CREATIVE, es una agencia especializada en branding y creatividad estratégica, ofreciendo soluciones innovadoras para conectar marcas con audiencias mediante diseño, storytelling y campañas impactantes adaptadas a las necesidades del cliente.

Contenido de la sesión

1. Contextualización

- La relación entre el marketing, la comunicación y la hostelería

2. Tendencias del sector y best practices

3. Taller creativo

- Identificación de los 2 básicos (brand book y plan de comunicación)
- Workshop: construir una idea creativa. Cada asistente tendrá la oportunidad de crear una idea y luego será analizada, evaluada y reconstruida por un director creativo de Shernan

4. Conclusiones

Organización de la jornada

9.00 Inicio de la formación

11.00 Desayuno

11.20 Reinicio de la formación

13.30 Comida en grupo

15.00 Reinicio de la formación

18.00 Fin de la formación

Organiza:



Apoya:



donostiasustapena
fomentosansebastián

Quinta sesión: Cómo sobrevivir al relevo generacional y expandirse en hostelería

Presentación de la sesión

Según el Instituto de Empresa Familiar, en el caso de la hostelería, más del 80% de los negocios son familiares y se enfrentan al gran reto de sobrevivir generación tras generación.

Ponentes

NINO REDRUELLO y EKAITZ ALMANDOZ, Socios en Grupo La Ancha, grupo hostelero familiar que nace en 1919. En 2005, Nino y Santi, la cuarta generación, toman el timón de taberna La Ancha y abren el modelo a nuevos conceptos e ideas con la creación de espacios tan exitosos como Las Tortillas de Gabino, La Gabinoteca o Fismuler.

Contenido de la sesión

1. Relevo generacional

- Primeros pasos: cómo han articulado el cambio generacional en la gestión
- Ingredientes para el éxito
- La relación con la generación anterior
- Otros posibles escollos

2. Expansión del grupo

- Claves para la expansión
- Diversificación Vs. Mantenimiento de la identidad
- Escollos encontrados

Organización de la jornada

9.00 Inicio de la formación

11.00 Desayuno

11.20 Reinicio de la formación

13.30 Comida en grupo

15.00 Reinicio de la formación

18.00 Fin de la formación

Organiza:



Apoya:



donostiasustapena
fomentosansebastián