

СЕМИНАРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Семинар-практикум	Время проведения	Идея и содержание программы	На кого рассчитан семинар				
			Собственник и частных ресторанов	Директора и управляющие ресторанов	Менеджеры и администраторы ресторанов	Шеф-повара и су-шефы	Менеджеры направлений
МЕНЕДЖМЕНТ РЕСТОРАНА	2 дня 10:00–18:00	Семинар раскрывает технологии управления рестораном на основе принципов и методов регулярного менеджмента; позволяет увеличить продажи заведения за счет повышения качества управления официантами и барменами	✓	+	+	-	Руководители и менеджеры HR-служб ресторанных компаний
МАРКЕТИНГ РЕСТОРАНА	2 дня 10:00–18:00	Полный набор инструментов для продвижения ресторана: способы «раскрутки» и увеличения числа Гостей, правила системной работы с Гостями, методы и технологии проведения эффективных маркетинговых мероприятий и многое другое	✓	+	+	-	Менеджеры, специалисты отделов маркетинга
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ КУХНИ	2 дня 10:00–18:00	Программа посвящена тематике администрирования работы кухни ресторана и рассматривает вопросы закупок, управления персоналом, снижения потерь и введения инноваций в работу кухни	✓	✓	-	+	-
КАК ЗАЖЕЧЬ ПЕРСОНАЛ	2 дня 10:00–18:00	Набор практических инструментов для нематериальной мотивации сотрудников ресторанов, магазинов и других компаний сегмента B2C – от идеологии компании до игр и развлечений на работе	+	+	✓	✓	Руководители HR-служб ресторанных компаний

СЕМИНАРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Семинар-практикум	Время проведения	Основная идея семинара	На кого рассчитана программа				
			Собственники частных ресторанов	Директора и управляющие ресторанов	Менеджеры и администраторы ресторанов	Шеф-повара и су-шефы	Менеджеры направлений
УПРАВЛЕНИЕ БАРОМ РЕСТОРАНА	1 день 10:00–18:30	Семинар, позволяющий понять, как профессионально организовать работу бара в ресторане по контролю и оптимизации затрат, организации пространства, управлению продажами и работе с Гостями	-	+	+	-	Бар-менеджеры ресторана
ПОДБОР СОТРУДНИКОВ В РЕСТОРАН	1 день 10:00–18:30	Методы и инструменты подбора сотрудников в ресторан, позволяющие находить, выбирать и удерживать лучших кандидатов, вовлекая руководителей в конкурентную борьбу за персонал	✓	+	+	✓	Руководители и менеджеры HR-служб
ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА	1 день 10:00–18:30	Как найти свой «голубой океан успеха»: работающие подходы и методики аналитического маркетинга для формирования успешной стратегии вашего предприятия	+	+	-	-	Руководители коммерческих служб и служб маркетинга

- ▶ Семинары для руководителей и менеджеров проводятся как в открытом, так и в корпоративном форматах
- ▶ Размер учебной группы – от 6 до 20 человек

ТРЕНИНГИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Учебный модуль	Время проведения	Идея и содержание тренинга	Целевая аудитория			
			Менеджеры	Официанты	Бармены	Повара
1 ▶ СЕРВИС И ПРОДАЖИ	1 день 10:00–19:00	Модуль для официантов и барменов, наполненный приемами качественного сервиса, методами повышения продаж, правилами работы в конфликтных ситуациях и другими знаниями и навыками, необходимыми каждому сотруднику ресторана	✓	+	+	-
2 ▶ МАСТЕРСТВО БАРМЕНА	1 день 10:00–19:00	Ключевые правила и навыки, необходимые для эффективной работы в баре – от организации рабочего места до приготовления коктейлей – позволяющие каждому бармену радовать Гостей великолепным сервисом и повышать доход ресторана	✓	-	+	-
3 ▶ НАСТАВНИЧЕСТВО	2 дня 10:00–18:00	Основы технологии обучения взрослых в сочетании с ключевыми навыками, необходимыми менеджерам и опытным сотрудникам ресторана для обучения «новичков» и дальнейшего наставничества над ними	+	+	+	✓

РАБОТА В КОМАНДЕ	1 день 10:00–18:30	Серия упражнений и задач для команды ресторана, формирующая навыки эффективной совместной работы, и отработка навыков коммуникации с Гостями и с коллегами по работе	✓	+	+	+
-------------------------	------------------------------	--	---	---	---	---

- ▶ Тренинговые программы **Школы Официантов** проводятся в открытом и в корпоративном форматах
- ▶ Размер учебной группы – от 8 до 16 человек