



# Ventas en la Restauración

Código: 361494

Duración: 20.00 horas

## Descripción

---

Este curso nos adentra en los secretos mejor en relación a las ventas en el sector de restauración.

Su objetivo es analizar la oferta gastronómica que podemos ofrecer a nuestros clientes; cómo son los alimentos que nutrirán los platos; cuáles son los gustos de la clientela nacional e internacional y cómo configurar una oferta adecuada para ellos; cómo ofertar nuestras propuestas; cuáles son los tipos y canales de reserva; y qué elementos debemos tomar en cuenta a la hora de fijar los precios de nuestros platos y banquetes.

## Objetivos

---

- Conocer cómo tratar la oferta gastronómica
- Conocer los gustos de la clientela según su origen y configurar una oferta adecuada
- Aprender a gestionar los tipos y canales de oferta, la gestión de la capacidad y los diversos tipos de cobro existentes
- Saber qué tarificación hay que aplicar a los platos que ofertamos y a los banquetes

### **UNIDAD 1 - LA OFERTA GASTRONÓMICA**

- Concepto y Tipos de Negocios de Restauración
- Food Service
- Restauracion Comercial
- QSR
- La Venta de Servicios
- Qué Vende un Restaurante
- Componentes Hard y Soft del Producto Restauración
- El Servicio como Componente del Producto Restauración
- Diseño de la Oferta de Productos
- La Carta Como Evidencia Fisica Del Producto
- Tipos de Servicios
- Criterios Tecnicos en la Elaboracion de la Carta
- Los Alimentos
- Alergias e Intolerancias Alimentarias
- Criterios Esteticos de Diseño de la Carta
- Criterios de Oportunidad en la Elaboracion de la Carta

### **UNIDAD 2 - FUENTES INFORMATIVAS. IDENTIFICACIÓN Y USO.**

- Intuicion y Datos
- Fuentes de Informacion
- Indicadores de Gestión Internos
- Segmentacion del Mercado
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Norteamericanos
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Británicos
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Franceses
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Italianos
- Los Gustos de la Clientela Internacional - Alemanes
- El Concepto de Margen de Contribución
- Analizar los Consumos
- Configurar una Oferta desde Cero
- Analizar La Cartera de Productos

### **UNIDAD 3 - RESERVAR, VENDER, COBRAR**

- Tipos y Canales de Reserva
- Argumentar La Venta
- Centrales de Reservas
- Gestionar las Expectativas durante las Reservas
- Gestión de la Capacidad
- El Canal de Venta en Servicios de Restauración

- Internet
- Franquicia
- Delivery
- Take Away
- Tipos de Cobro
- Ticket Restaurant

## **UNIDAD 4 - TARIFICAR LOS PRECIOS Y SUS CONDICIONES DE APLICACIÓN**

- Criterios de Fijación de los Precios
- Los Costes
- ¿Precios y Platos son Adecuados?
- Ingeniería de Menus
- ¿Somos Caros o Baratos?
- Calcular el Precio de un Banquete
- Alteración de los Precios