

CORSO FOOD & BEVERAGES MANAGEMENT **per RISTORANTI – ALBERGHI – AGRO TURISMO**

1. INTERNAZIONAL FOOD & BEVERAGES MANAGEMENT - Introduzione - Ore 3

Introduzione al Food & Beverages Management. Manager si nasce o si diventa? Che cosa significa management nella conduzione di ristorante, albergo, agro turismo. Il Cliente: Persona Fisica o Giuridica. Organigramma delle strutture alberghiera, suddivisione e organizzazione reparti, gestione avanzata. Il Vertigine della “Piramide” gerarchica. Illustrazione della figura professionale del Food & Beverages Manager. Le “Job description” : funzioni , mansioni e qualità operative. Principali tipi di “Eventi” ristorativi. La gestione amministrativo dell’evento: il preventivo, la caparra, ed il conto fiscale. Come impostare e finanziare un progetto imprenditoriale all’estero. Il Contratto Rete Imprese L 122/10, che cos’è, qual’è la sua governance, quali sono i vantaggi di aderire alla rete, quali sviluppi porta all’Impresa. Focus **BRASILE**, esempio pratico della gestione della Ristorazione a RIO DE JANEIRO, particolarmente di quella Italiana. Come fare accordi di business to business con Ristoranti Italiani.

2. MARKETING STRATEGICO ed Operativo – Durata Ore 3

L’Impresa e sue suddivisioni. Come nasce un’Impresa. Come Aprire un Agriturismo, Ristorante, Albergo. Marketing Mix specifico dell’Attività Agricola, Ristorazione, Alberghiera. Analisi del Mercato. Come fare un Piano di Marketing, particolarmente verso quello del Turismo. La Concorrenza. Politica dei Prezzi formazione ed analisi. Ruolo delle Attività Agrituristiche, Ristorazione ed Alberghiera in un contesto del Marketing territoriale. A chi Vendere. La Soddisfazione del Cliente, segmentare, scegliere, differenziarsi. La “Piramide di Maslow” per conoscere le differenze dei Bisogni. La Matrice di “Boston BCG” metodo di ripartizione tra punti forti e deboli. Come Promuovere un sistema di distribuzione, caso pratico. Norme giuridiche.

3. FOOD & BEVERAGES BUDGETING OPERATIONS – Ore 6

Il Budget, per quale motivo serve. Comporre il Budgeting-Team, in maniera efficiente. Il Zero- Based-Budget (ZBB). Le Logiche del Budget da rispettare. Il Trade-Off tra Volume e Qualità. Esecuzione di un Budget in Food & Beverages completo. Rivedere il Budget durante l’anno: il Rolling Forecast. Sapere presentare e difendere il Budget annuale. Verificare le conoscenze acquisite tramite esercitazioni riferite al mondo alberghiero. I Feedback per correggere le rotte.

4. FOOD & BEVARAGES ANALISIS COSTO CONTROL – Ore 12

A cosa serve la Contabilità Generale, quali informazioni dà, per ridurre Imposte, avere finanziamenti, come si collega alla Contabilità Analitica, strumento di controllo di gestione. Impostazione della strategia gestionale, le fasi decisionali. Piano dei Conti. Illustrazione dei diversi costi: fissi, variabili, diretti, indiretti, speciali, comuni. Analisi dei Costi. Elaborazione di una scheda tecnica di produzione. Calcolo del food – cost. Analisi dei Costi di un Evento di banqueting. Calcolo del Prezzo di Vendita. Statistiche di vendita. Risparmio potenziale. Purchasing, servizio acquisti: Gestire strategicamente il Fornitore, per non essere gestiti. Gestire l’aumento dei prezzi di listino. Tecniche di negoziazione con il Fornitore. Risparmio potenziale, Scarto, Medio Assoluto (esempio Omogeneo ed Disomogeneo) metodo Lean. Il carico di Magazzino: registrazione dei movimenti in uscita di magazzino in fase di consumo/vendita. La gestione della scorta minima e delle date di scadenza delle merci. La gestione dei conti clienti / fatture / addebiti / sulle camere, fatti direttamente dal ristorante. Inventari e statistiche annuali: volumi di acquisto, prezzi di acquisto, volumi e prezzi di vendita.

5. STRATEGIC PURCHASING MANAGEMENT – Servizio acquisti - Ore 6

Il Purchasing... questo sconosciuto... al servizio dell’hotel. L’impatto che buone norme di Purchasing avranno sul vostro Hotel e di conseguenza sulla catena intera. The In-tray Exercise. La qualità del prodotto ed il contenimento dei costi. Metodologia di ricerca del prodotto. Come vengono applicati i prezzi? La lamentela del cliente e come reagisce il Purchasing department. Gestire strategicamente il fornitore per non essere gestiti. Gestire l’aumento dei prezzi di listino. Tecniche di negoziazione col fornitore. Ogni argomento verrà illustrato in base a passate esperienze, con degli esempi pratici sviluppati sulle richieste di acquisto di ogni reparto dell’hotel ragione dei movimenti in uscita dai magazzini in fase di consumo /

vendita. La gestione della scorta minima e delle date di scadenza delle merci. La gestione informatizzata delle comande (ordinazioni dei clienti) ed i suoi vantaggi. Gestire l'aumento dei prezzi di listino. Tecniche di negoziazione col fornitore. Ogni argomento verrà illustrato in base a passate esperienze, con degli esempi pratici sviluppati sulle richieste di acquisto di ogni reparto dell'hotel e ristorante

Obiettivi: Conoscere l'impostazione generale del food & beverages. Acquisire gli strumenti per gestire una struttura turistica di riposo e di ristorazione. Come realizzare progetti per entrare e radicarsi in mercati esteri. La bussola che orienta la gestione verso l'ottimizzazione delle risorse, per creare valore. Metodi per conoscere potenziali Partner esteri, aprire ristoranti all'estero, fare arrivare clienti dall'estero, direttamente presso la propria mensa. Come passare dal "Dire" al "Fare" Fornire strumenti tecnici pratici per passare dal "Dire" al "Fare". Come attirare Clienti nazionali ed esteri. Fari conoscere, come emergere ed uscire dall'anonimato. Conoscere i Bisogni del Cliente e sapere come soddisfarli. Differenza del segmento di Cliente. Saper costruire in maniera professionale il budget annuale. Acquisire le tecniche di gestione per analizzare regolarmente il budget in fase di forecast. Sapere costruire un template adatto alle esigenze della struttura ricettiva. Acquisire la giusta conoscenza dei metodi di controllo del food cost, Calcolare la ricetta standard e del prezzo di vendita. Sviluppare la capacità analitica e di impostazione di azioni correttive nella gestione dell'impresa. Aiutare a comprendere l'importanza del servizio acquisti. Padroneggiare le più avanzate tecniche di gestione degli acquisti. Saper analizzare le necessità di ogni tipo di gestione di impresa: ristorazione, alberghiero, agro turismo, per provvedere al suo supporto e prezzi di vendita.

CORSO DI FORMAZIONE

COME IMPOSTARE & FINANZIARE UN PROGETTO IMPRENDITORIALE ALL'ESTERO

FARE I PRIMI PASSI PER ENTRARE & RADICARSI ALL'ESTERO

PROGRAMMA: Siamo pronti per l'estero, metodi di organizzazione. Lista dei vantaggi dell'internazionalizzazione. Esportazione: strategie di ingresso e di presenza. Variabili da considerare prima di scegliere la strategia di esportazione. Strutture dei canali internazionali. Le modalità d'ingresso sui mercati esteri. Criteri per la scelta della strategia di penetrazione. Fattori che influiscono sulla scelta della tipologia di Canali. Gli intermediari internazionali del canale indiretto : Trading Company. Gli intermediari internazionali del canale indiretto : Importatori. Gli intermediari internazionali del canale diretto: Agenti di Vendita e Broker. Franchising. Joint Venture. Spin off.

Forme di sistema per ridurre rischi, tempi, costi alla realizzazione dei progetti.

Che cos'è e come funziona il **Contratto Rete Imprese ed il Consorzio di Internazionalizzazione**, governance, riduzione imposte e facilitazione finanziarie e contributi.

Scrivere ed analizzare il Business plan ed i Budget delle aree funzionali.

Strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane. Finanziamento agevolato di programmi di penetrazione commerciale volti a costituire insediamenti durevoli all'estero. Finanziamento agevolato delle spese di partecipazione a gare internazionali. Finanziamento agevolato delle spese per la realizzazione di studi di prefattibilità e di fattibilità connessi all'aggiudicazione di commesse in paesi non U.E. . Finanziamento agevolato delle spese per la realizzazione di programmi di assistenza tecnica e studi di fattibilità connessi a esportazioni o investimenti italiani all'estero. Finanziamento agevolato dei crediti all'esportazione. Legge 394/81- Finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale Legge 304/90- Finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali D.lgs. 143/98 (art. 22, comma 5, lett. a) - Finanziamenti per studi di prefattibilità e fattibilità D.lgs. 143/98 (art. 22, comma 5, lett. b) - Finanziamenti per programmi di assistenza tecnica D.lgs. 143/98 - Crediti agevolati all'esportazione - Smobilizzi D.lgs. 143/98 - Crediti agevolati all'esportazione -Finanziamenti Assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione - Garanzie concesse nel 2003 Legge 100/90 - Investimenti all'estero - Partecipazioni approvate Legge 19/91 - Investimenti all'estero - Partecipazioni approvate Legge 19/91 - Investimenti all'estero - Finanziamenti a medio e lungo termine Leggi 100/90 e 19/91 - Investimenti all'estero -Finanziamenti agevolati

I 30 errori principali di Marketing. Come costruire il piano commerciale: istruzioni per l'uso, Analisi del portafoglio Clienti. Come suddividere la clientela. Perché suddividere la clientela. Il decalogo del buon venditore Gli errori tipici nella definizione delle strategie delle imprese (Cosa non bisogna fare) I Vantaggi dell'Esportazione Fattori di successo delle imprese italiane nei mercati internazionali : La ricerca delle chiavi per il successo. La conoscenza dell'impresa e dei mercati esteri. La ricerca di Partner Internazionali: l'intervento diretto e indiretto sui mercati esteri. Definizione del prezzo export. La Confezione. L'Etichettatura. Cenni di Contrattualistica Internazionale. Mezzi di

Pagamento e Garanzie Internazionali. Le Problematiche Fiscali nelle Operazioni con l' Estero. L'Imposta sul Valore Aggiunte (I.V.A.). Adempimenti Doganali e Trasporti Internazionali. La Comunità Economica Europea.

Rivolto ad Imprese di Produzione, Servizi, interessate a sviluppare il mercato con l'estero.

Per entrambi corsi, su richiesta delle Imprese si svolgono **follow up corso**, da fare presso la Sede delle Imprese, quali servizi di Consulenza, sia per mettere in pratica le tecniche trattate nel corso, sia per svolgere funzioni gestionali.

DOCENTE Esperienze:



RAFFAELE COLONNA Docente, Consulente: **T 348 230 71 77**

1970 **FIAT** - Contabilita' Generale, progetti Belo Horizonte, URSS – 1988 **HELIOS ITALIA** – Revisore Bilancio, collaborando con Commercialisti

1982 avvio **CONSULENZA AZIENDALE**, servizi di Contabilità, sempre in collaborazione con Commercialisti per PMI

1985 costituita società **AUDITING sas**, con la quale si opera, servizi Amministrazione, Gestione Aziendale e Finanziaria, Mercati Esteri per Imprese anche micro. Finanza Agevolata

1988 Associati a **CONFINDUSTRIA ASSOCONSULT**, dove si fa parte dei settori: internazionalizzazione e Collegio Revisori. Per nome e conto di Assoconsult, avuti contatti con: **Unione Industriale di Torino e Biella. Confindustria Cuneo, Alessandria, Ivrea, Aosta.**

1995 **DOCENZA CORSI di FORMAZIONE AZIENDALE**, Sedi: Aosta, Ivrea, Torino, Cuneo, Biella, Alessandria, Novara, Genova, Pavia, Varese, Busto Arsizio, Cantù, Seregno, Lecco, Monza, Milano, Brescia, Verona, Bolzano, Vicenza, Padova, Venezia, Rovigo, Parma, Modena, Ferrara, Ravenna, Rimini, Bologna, Firenze, Piombino, Pescara, Barletta, Fasano, Lecce.

1996 Consiglieri e Consulenti di **CONSORZI EXPORT**, organizzato e partecipato a missioni in meeting one to one con Imprenditori locali, per conto e nome di Imprese italiane, scopo scambi di opportunità di BTOB per verificare la fattibilità. Scritti Progetti per ottenere finanziamenti agevolati e contributi per realizzare i progetti all'estero. Paesi operati: Argentina, Uruguay, Brasile, Centro America, Costa D'Avorio, Burkina, Tunisia, Svizzera, Russia.

A **Rio de Janerio** si opera con **Rafael Zibelli** presidente AICC Associazione Nazionale Commercio e Cultura e UIM Unione Italiani nel Mondo

CLIENTI

ISP ITALIA, PER-FORMA, GRUPPO SOGES, CASA di CARITA', RANDSTAD, KEYCO, ELEA, FOREMA, CONSORZIO CANAVESE EXPORT, CONSORZIO ICIM, CONSORZIO PROMOZIONE TURISMO ALBERGHIERA, VCO FORMAZIONE. PMI
