

CORSO

FOOD & BEVERAGES MANAGEMENT

Durata Ore 24- lezione da 3 ore, mattino o pomeriggio – 2 volte a settimana –

CORSO rivolto a RISTORANTI–ALBERGHI- AGROTURISMO, anche per realizzare Progetti verso Mercati Esteri. Il Corso è uno solo, diviso in titoli, formato dagli argomenti trattati nelle ore indicate.

Titolo: INTERNATIONAL FOOD & BEVERAGES MANAGEMENT Introduzione - Ore 3

Obiettivi: Conoscere l'impostazione generale del reparto FOOD & BEVERAGES di una struttura alberghiera
Conoscere i reparti che compongono il settore FOOD & BEVERAGES e le figure professionali coinvolte
Acquisire gli strumenti per coordinare in modo manageriale il reparto FOOD & BEVERAGES
Programma: Introduzione al FOOD & BEVERAGES Management Manager si nasce o si diventa?
Banqueting Management: Principali tipologie di Eventi ristorativi. Il cliente: persona fisica o giuridica?
Organigramma della struttura alberghiera a gestione avanzata Suddivisione e organizzazione dei reparti FOOD & BEVERAGES. Le gerarchie professionali: i vertici della "piramide" gerarchica Illustrazione della figura professionale del FOOD & BEVERAGES Manager. Funzioni e responsabilità dei Capi Reparto: Chef di Cucina, Maitre d'Hotel, Barman, Magazziniere. Le "Job description": funzioni, mansioni e qualità operativa. Il cliente ed il suo "grado" di soddisfazione Le riunioni dei capi servizio e l'ordine di servizio La gestione amministrativa dell'evento: il preventivo, la caparra ed il conto finale. Contratto Rete Imprese L 122/10, che cos'è, a cosa serve all'impresa, quali sono i vantaggi, perché adottarlo. Focus Brasile sui Ristoranti di RIO de Janeiro, come sono organizzati, esempi di Ristorazioni Italiane.

Titolo: FOOD & BEVERAGES BUDGETING OPERATIONS - Ore 6

Obiettivi: Saper costruire in maniera professionale il budget annuale del dipartimento FOOD & BEVERAGES
Acquisire le tecniche di gestione per aggiornare regolarmente il budget in fase di FORECAST
Saper costruire un TEMPLATE adatto alle esigenze della struttura ricettiva
Programma Il budget: per quale motivo serve un Budget? Comporre Il Budgeting-Team in maniera efficiente. Organizzare l'informazione di supporto La nozione di Budget Assumptions Come elevare la qualità dei ragionamenti in sede di budget? Architettura del documento di Budget. Il Zero-Based-Budget (ZBB). Le logiche di Budget da rispettare. Il Trade-off tra volume e qualità. Esecuzione di un budget FOOD & BEVERAGES completo. Rivedere il Budget durante l'anno: il Rolling Forecast. Saper presentare e difendere il budget annuale. Verificare le conoscenze acquisite tramite esercitazioni riferite al mondo alberghiero

Titolo: Food & Beverages Analysis and Cost control - Ore 12

Obiettivi: Acquisire la giusta conoscenza dei metodi di controllo del FOOD-COST nel settore alberghiero
Calcolare autonomamente il costo della Ricetta standard e del Prezzo di vendita. Sviluppare la capacità analitica e di impostazioni di azioni correttive nella gestione dei costi diretti
Programma: Illustrazione della situazione alberghiera attuale in Italia Impostazione della Strategia gestionale: le fasi decisionali Illustrazione dei costi fissi e i costi variabili nel reparto FOOD & BEVERAGES
Analisi dei costi delle materie prime La ricetta standard: elaborazione di una scheda tecnica di produzione. Definizioni di FOOD-COST e Calcolo del FOOD-COST: Esercitazione in aula. Analisi dei costi di un Evento di banqueting. Calcolo del prezzo di vendita. Statistica vendite, Risparmio potenziale, Scarto Medio Assoluto (esempio di Omogeneo e Disomogeneo). Il carico di magazzino: registrazione delle bolle e delle fatture in fase di ricezione delle merci. Lo scarico di magazzino: registrazione 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. La gestione dei conti clienti / fatture / addebiti sulle camere, fatti direttamente dal ristorante. Inventari e statistiche annuali: volumi di acquisto, prezzi di acquisto, volumi di vendita e prezzi di vendita

Titolo: STRATEGIC PURCHASING MANAGEMENT – Servizio acquisti - Ore 3

Obiettivi: Aiutare i partecipanti a comprendere l'importanza di un'applicazione efficiente del Procurement. Padroneggiare le più avanzate tecniche di gestione del Purchasing – Management. Saper analizzare le necessità di ogni reparto dell'hotel per provvedere al suo supporto e contenerne i costi
Programma: 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.

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:

1970 **FIAT** - Contabilità 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 Janeiro** 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. CO FORMAZIONE. PMI di ogni settore e zona
