

Programas de
Educación Continua

INSTITUTO
LE CORDON BLEU[®]
PERÚ



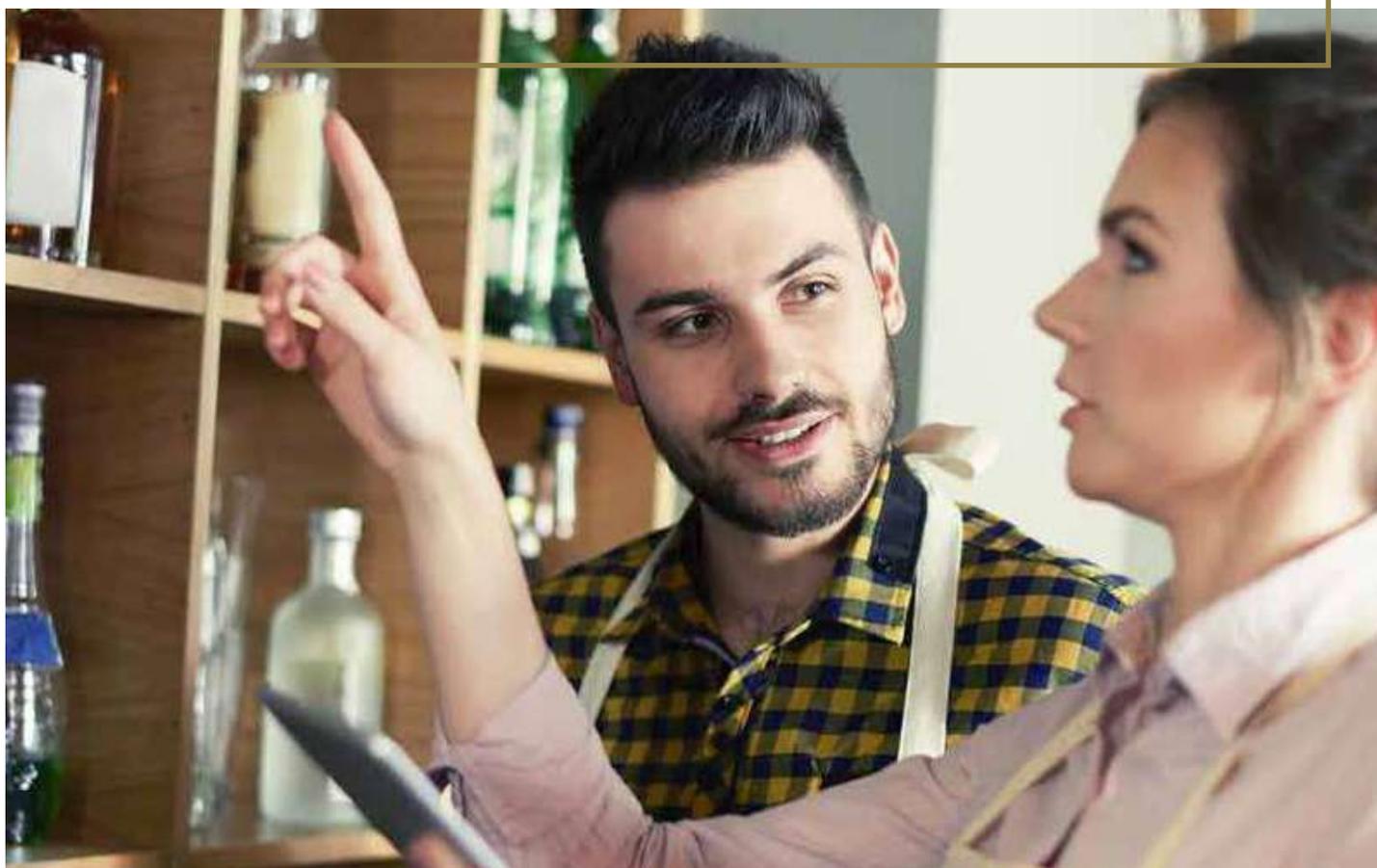
PEC Online

Programa Dirección de Bares



Desarrolla capacidades de gestión asociado con el sector de bebidas

En Le Cordon Bleu hemos diseñado un programa completo compuesto por 3 módulos que tienen como propósito que desarrolles las capacidades de planificar, implementar y gestionar procesos relacionados con el sector de bebidas, aplicando estrategias de promoción y comercialización logrando así diferenciar tu negocio en el mercado.







Logros de Aprendizaje

- + Organizar y planificar un negocio o área de bar.
- + Diseñar procesos y protocolos de trabajo.
- + Supervisar el proceso logístico de ingreso de insumos hasta la entrega de productos.
- + Realizar un adecuado costeo de insumos y bebidas.
- + Fortalecer sus habilidades directivas para la toma de decisiones respecto al negocio del bar.
- + Gestionar turnos y contrataciones de personal.
- + Controlar el sistema de rotación y niveles de stock del producto.
- + Desarrollar una temática propia a su local aplicando estrategias de promoción para su crecimiento comercial.



Certificación —

Certificado emitido por el
Instituto Le Cordon Bleu Perú



Datos Generales



Inicio

20 de mayo



Horario

Lunes y miércoles
de 8:00 p.m. a 10:30 p.m.



Duración

30 sesiones



Modalidad Online

Clases sincrónicas



Inversión

+ Precio regular: ~~S/3.000~~
+ Promoción (50% dscto): **S/1.500**

*Promoción con cupos limitados

(*) El alumno puede optar por solicitar el Certificado Internacional el costo adicional de S/1,200
Promoción con cupos limitados.

(*)Requisitos técnicos mínimos y recomendados:
Conexión Internet Casa: Mínimo: 15 Mbps.
Recomendable >= 30 Mbps.
Conexión internet móvil: 3G como mínimo.



Nota importante:

- + Le Cordon Bleu Perú se reserva el derecho de reprogramar o cancelar los cursos que no cuenten con el número mínimo de inscritos establecidos por la institución. Los trámites de retiro o cambio sólo se realizan hasta 10 días antes del inicio de clases. Caso contrario deberá asumir la penalización correspondiente. El pago realizado no está sujeto a devolución ni transferencia, el retiro no modifica el monto comprometido a pagar. El retiro es sólo académico y no económico.
- + Las horas académicas son de 50 minutos cada una.
- + Al finalizar el programa, los participantes tendrán 45 días para visualizar los videos en la plataforma.
- + La certificación se otorgará a los participantes que hayan aprobado el programa. Un requisito para aprobar el programa es no haber excedido el 30% de inasistencias por cada curso que compone el programa. Sugerimos leer atentamente el reglamento de estudio.



Nuestra Propuesta

Módulo 1:

Planificación y Diseño de Bares

Este módulo está orientado al análisis e identificación de las necesidades de cambio o reforzamiento del área o negocio de bar. El módulo guiará el diseño y armado del bar así como los procesos de trabajo e implementación del área.

+ Diseño, equipamiento e implementación de bares

Conocerás sobre la distribución y organización del espacio del bar para satisfacer las necesidades actuales y futuras de sus ocupantes así como para darle una imagen e identidad vinculada a una marca o un servicio.

+ Técnicas de Bar: Utensilios, cristalería, métodos de elaboración y clasificación de bebidas

Reconocerás los elementos a utilizar en el desempeño de actividades y se aplicarán diversas técnicas de trabajo de manera individual y en mecánicas de múltiples servicios.

+ Planificación eficiente del inventario como herramienta de éxito

Organizarás las existencias como prevención a la demanda haciendo más rentable los espacios de almacenamiento, evitando errores administrativos, reduciendo costos y mejorando el tiempo trabajo.

+ Seminario de Normativas Legales: Permisos, licencias y registros tributarios

Módulo 2:

Operaciones y Rentabilidad del Bar

El módulo está orientado a la evaluación del rendimiento de los productos en búsqueda de optimizar la rentabilidad del negocio de bar. Para ello, se conocerá sobre indicadores de gestión como estadísticas de venta, rotación de productos, tabla de rendimientos y formatos de producción.

+ Compras y Almacenamiento de insumos: El sistema logístico de un bar

Gestionarás información clave para el correcto control logístico de entrada y salida, compras e inventarios, kardex valorizado, proveedores y otros indicadores de gestión, control y planificación.



+ Técnicas de Producción: Mise en place, formatos y rotulados

Gestionarás la generación de porcionamientos variables, porcionamientos automáticos, mermas, desechos y útiles.

+ Beverage Cost: Cálculo de costos, porcentajes y ventas

Manejarás las herramientas de evaluación, gestión, planificación e identificación de los indicadores de control, estadísticas de ventas, calidad en el servicio y programas de lealtad en el negocio con énfasis en costos y estandarización.

+ Seminario de Gestión del Talento: Reclutamiento, contratación y organización de personal

Módulo 3:

Implementación y Comercialización del Bar

El módulo está orientado al desarrollo de la propuesta de menú principal de bebidas considerando los productos de alta rotación, rendimiento y exposición así como al conocimiento de estrategias comerciales necesarias para posicionar el negocio logrando que los consumidores lo conozcan y prefieran.

+ Distribución de Bebidas: Estrategias y alianzas comerciales del mercado de bebidas

Aplicarás técnicas de mercadeo en medios impresos y digitales, que incluyen promociones, patrocinio de locales, eventos y activaciones de marca.

+ Coctelería clásica del Bar: Recetas y preparaciones

Aprenderás a elaborar cócteles clásicos aplicando diversos procedimientos y técnicas en cada preparación, a partir del conocimiento del origen de las recetas y variantes comerciales.

+ Ingeniería de Menú: Diseño y desarrollo de la carta de cócteles

Analizarás al detalle cada uno de los elementos del bar, la rentabilidad y popularidad de cada producto, la carta y denominación de cócteles con el objetivo de generar conexión con el negocio y las preferencias del consumidor.

+ Seminario de Marketing: Estrategias de promoción para el crecimiento de los negocios de bebidas

