

# MENU ENGINEERING FINANCIAL

## Food & Beverage

### CARATTERISTICHE

I nuovi scenari delle Risorse Umane, **SCARSITÀ, QUALITÀ, CULTURE NUOVE LA GENERAZIONE Z**, la prima regola è non perdere nessun collaboratore di valore o che abbia potenzialità di crescita. Una soluzione: un **COMPORAMENTO** da **LEADER**.

### MISSION

**MARKETING = FARE MERCATO = VENDERE PRODOTTI = MENU**. Il Menu nasce con l'Idea Imprenditoriale, senza il quale non si hanno le linee guida per le attrezzature necessarie, quali e quante Risorse Umane, accordi con fornitori, gestione degli spazi del locale e marketing di comunicazione. Quindi il **Menu è la Madre di tutte le Madri. 12 PASSI PER UN MENU ESCLUSIVO** che sia lo specchio dell'anima del titolare, la guida per i collaboratori e la piena soddisfazione per i clienti. Il corso è già di nuova generazione. **IL MENU DEVE VENDERE E PORTARE PROFITTO SENZA LA PRESENZA DEL CAMERIERE**.

**Destinatari/Target:** Riservato ai Gestori di attività bar e ristoranti, F&B Manager, Bar Manager, Restaurant Manager, aspirati imprenditori che vogliono aprire un'attività del Food & Beverage o che vogliono far carriera

**Requisiti richiesti:** abilità utilizzo sistemi informatici Excel - Word

**Dotazioni personali necessarie:** Personal Computer fornito di pacchetto Microsoft Office + Excel , connessione WIFI, Applicazione Teams di Microsoft

**Caratteristiche:** Corso OnLine /Frontale

**Dutata** 16 ore

**Materiali Didattici & Esercizi** n° 10 Dispense di gestione ed esercizi pratici

**Extra Content** E' incluso un **servizio personalizzato One-To-One** (On Line)

**Riconoscimenti:** Diploma Attestato di Partecipazione

**PROGRAMMA IN SINTESI:**

**FASE A**

- Capitolo 1. **TARGET: ANALISI DELLE ESIGENZE DI CONSUMO (2^ livello di approfondimento)**
- Capitolo 2. **TREND CONSUMI DRINK & FOOD**
- Capitolo 3. **BEST COMPETITOR: ANALISI DEI MENU (2^ Livello)**

**FASE B**

- Capitolo 4. **MIX MERCEOLOGICO (Business Unit e Core Business su Piano Imprenditoriale)**
- Capitolo 5. **PROGETTO IMPRENDITORIALE: FATTORI CHIAVE DI DIFFERENZIANTI DI SUCCESSO (2 ^Liv.)**

**FASE C**

- Capitolo 7. **MENU LIST**
- Capitolo 8. **RICETTE & SCHEDE IDENTIKIT (Storytelling 1^ Liv)**
- Capitolo 9. **CHECK CONTROL RAPPORTO % LISTA MENU**

**FASE D**

- Capitolo 6. **DATA-BASE PRODOTTI E FORNITORI**
- Capitolo 10. **TASTING RICETTE PROPOSTE STRATEGICHE DIFFERENZIANTI**
- Capitolo 11. **MENU FINANCIAL – MENU PROFITS®**
- Capitolo 12. **BILANCI ENTRATE, COSTI DIRETTI & INDIRETTI**
- Capitolo 12. **COSTI NASCOSTI**
- Capitolo 12. **BILANCI A BREAK EVEN PER DETERMINARE I RENDIMENTI**
- Capitolo 13. **A) CAFFETTERIA COST & PROFIT**
- Capitolo 16. **B) UP SELLING CAFFETTERIA**
- Capitolo 15. **A) BEVERAGE COST & PROFIT**
- Capitolo 16. **B) UP SELLING BEVERAGE**
- Capitolo 16. **C) PREMIURIZZAZIONE: SPIRITS, FOOD, CAFFETTERIA**
- Capitolo 15. **A) BEER COST & PROFIT**
- Capitolo 17. **B) PREMIURIZZAZIONE BIRRE IN BOTTIGLIA**
- Capitolo 15. **A) FOOD COST & PROFIT**
- Capitolo 18. **B) PREMIURIZZAZIONE FOOD**
- Capitolo 16. **PROPOSTE COMBinate (FOOD & DRINK) PER AUMENTARE LA BATTUTA MEDIA**
- Capitolo 16. **PRICE LIST (sviluppo Listino Prezzi)**
- Capitolo 18. **MENU STRATEGY FINANCIAL DI START UP 1^ fase strategica**

**FASE E**

- Capitolo 17. **SCHEDE IDENTIKIT RICETTE STRATEGICHE (Storytelling 2^ Liv)**
- Capitolo 20. **LAYOUT MENU & STILI GRAFICI**
- Capitolo 21. **CONTENUTI DEL MENU**
- Capitolo 22. **QUANTITA' DELLE PROSPORTE IN MENU**
- Capitolo 23. **TIPOLOGIE MENU Food & Beverage**

**FASE F**

- Capitolo 19. **KPI – RANKING PRODUTTIVI 2^ Fase consuntiva**
- Capitolo 24. **CICLI DI VITA DEI MENU**
- Capitolo 25. **ANALISI DEI MENU DEI CORSISTI**