SEMINARIO

INTENSIVO

Cómo ORGANIZAR Y DIRIGIR UN Restaurant



TODOS LOS SECRETOS PARA CONVERTIR UN RESTAURANTE EN UN NEGOCIO RENTABLE, EXITOSO Y ORGANIZADO

EN VIVO ONLINE EN ESPAÑOL

DIPLOMA ESTADOUNIDENSE

DICTADO DESDE EE.UU

16 DE NOV

Una jornada intensiva de formación para aprender a gestionar el restaurant desde una visión de 360°

UNIVERSIDAD AMERICANA DE NEGOCIOS

UADEN GLOBAL

UNA JORNADA PARA *aprender* A VER EL RESTAURANT COMO UN *negocio integral*

Un restaurant puede tener una excelente cocina y fracasar como negocio.

- Puede tener una ubicación extraordinaria y perder dinero.
- Puede estar lleno todas las noches y no saber dónde se fue la rentabilidad.
- Puede tener grandes chefs, pero una mala organización.
- Puede vender mucho y desperdiciar todavía más.
- Puede tener clientes satisfechos y, al mismo tiempo, sufrir problemas de inventario, personal, compras, costos, seguridad, marketing o administración.

POR ESO, DIRIGIR UN RESTAURANT EXIGE MUCHO MÁS QUE SABER COCINAR.
EXIGE SABER GESTIONAR.



Este programa intensivo presenta una visión integral de los principales procesos que intervienen en la dirección de un restaurant moderno: personas, operaciones, compras, inventarios, costos, carta, servicio, marketing, tecnología, seguridad, experiencia del cliente, administración y utilización estratégica de la inteligencia artificial.

Una jornada diseñada para quienes quieren comprender el negocio completo y llevarse herramientas concretas para comenzar a implementar mejoras inmediatamente.



¿POR QUÉ *participar?*

Una jornada diseñada para ayudarte a **gestionar mejor, reducir pérdidas, vender más y profesionalizar tu negocio gastronómico.**

Aprenderás a:

- Tener una visión integral del restaurant y entender cómo cada área impacta en los resultados.
- Controlar costos, inventarios, desperdicios y pérdidas. Gestionar, capacitar y liderar equipos de trabajo.
- Diseñar una carta más estratégica y mejorar la experiencia del cliente.
- Aumentar las ventas con herramientas de marketing, promoción y fidelización.
- Incorporar la inteligencia artificial en contenidos, publicidad, análisis, procesos y gestión.
- Organizar procedimientos, crear manuales y fortalecer los controles operativos.
- Prepararte para asumir posiciones de mayor responsabilidad o abrir tu propio negocio gastronómico.
- Detectar oportunidades de mejora en establecimientos que ya están funcionando.

Además, cada participante recibirá **1 hora de asesoría individual con el director del programa,** que podrá agendarse dentro de los 30 días posteriores a la jornada, junto con su **Diploma de participación**.

¿A QUIÉN ESTÁ *dirigido?*



Este programa está pensado para todas las personas que forman parte del **negocio gastronómico** o desean incorporarse a él, **sin importar si están comenzando, gestionando un establecimiento o buscando crecer profesionalmente dentro del sector.**

Está **dirigido a propietarios de restaurantes, cafeterías, pizzerías, bistrós y bares gastronómicos; emprendedores que desean abrir su primer negocio; inversores; gerentes, administradores, encargados y supervisores responsables de la operación y los resultados.**

También está **diseñado para chefs, cocineros, maîtres, responsables de salón, camareros y meseros que desean ampliar sus conocimientos** más allá de su función actual, incorporar herramientas de gestión y prepararse **para asumir nuevas responsabilidades.**

El programa también **resulta de interés para estudiantes de gastronomía, hotelería, turismo, cocina y administración, así como para franquiciados y responsables de food trucks, dark kitchens, cocinas industriales y servicios gastronómicos dentro de hoteles.**

En definitiva, **es una formación para quienes desean comprender el negocio gastronómico** de manera integral, mejorar su gestión **y tomar decisiones con una visión más profesional y estratégica.**

El Restaurant VISTO EN 360°
UN PROGRAMA. | TODAS LAS áreas CRÍTICAS DE la gestión.

La jornada **está estructurada para recorrer** los principales **componentes de la administración profesional** de un **negocio gastronómico.**

PRIMER BLOQUE

16 DE NOVIEMBRE
DE LA COCINA AL NEGOCIO
08:00 A 11:00



01 EL RESTAURANT COMO EMPRESA

- Qué significa realmente administrar un restaurant.
- Las áreas que deben funcionar como un sistema.
- Los principales errores de gestión.
- Cómo pensar como propietario y como gerente.
- Rentabilidad, ventas, costos y productividad.
- Indicadores básicos para conocer el estado del negocio.

02 MODELO DE NEGOCIO GASTRONÓMICO

- Restaurant tradicional.
- Cafetería.
- Pizzería.
- Bistró.
- Restaurant de alta categoría.
- Restaurant dentro de hoteles.
- Food truck.
- Dark kitchen.
- Cocina industrial.
- Franquicias gastronómicas.
- Diferencias de gestión entre cada modelo.

03 RECURSOS HUMANOS: LAS PERSONAS QUE HACEN FUNCIONAR EL RESTAURANT

- Cómo definir perfiles.
- Selección y contratación.
- Cómo entrevistar.
- Inducción.
- Capacitación.
- Entrenamiento operativo.
- Roles y responsabilidades.
- Turnos y organización.
- Evaluación del desempeño.
- Motivación.
- Liderazgo.
- Comunicación interna.
- Cultura de servicio.
- Remuneración e incentivos.

PRIMER BLOQUE

CÓMO CONSTRUIR UN EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO

- Qué esperar de cada puesto.
- Cómo delegar.
- Cómo supervisar.
- Cómo corregir errores.
- Cómo reconocer el buen desempeño.
- Cómo reducir conflictos.
- Cómo evitar que la rotación destruya la operación.

04

COMPRAS, PROVEEDORES E INVENTARIOS

- Selección de proveedores.
- Negociación.
- Recepción de mercadería.
- Almacenamiento.
- Rotación.
- Inventarios.
- Control de mermas.
- Productos vencidos.
- Diferencias de stock.
- Compras innecesarias.
- Controles para reducir pérdidas.

05

COSTOS Y RENTABILIDAD

- Costo de materia prima.
- Costos de personal.
- Costos operativos.
- Desperdicios.
- Margen.
- Punto de equilibrio.
- Rentabilidad por producto.
- Cómo interpretar los números del restaurant.
- Qué indicadores debe conocer un gerente.

06



LA MÁXIMA EXPERIENCIA EN APRENDIZAJE

Reduzca drásticamente sus costos de capacitación...

Capacite a cuántas personas lo requiera a través de una sola conexión, sin gastos de viaje, hospedaje ni tiempo fuera de la oficina.

Conferencias en vivo a través de su computadora...

Hable, chatee e interactúe con el instructor y sus compañeros en tiempo real.

Capacitación de la más alta calidad sin importar dónde se encuentre...

Disponible también como aplicación móvil para dispositivos Apple y Android.

SEGUNDO BLOQUE

16 DE NOVIEMBRE
DEL SERVICIO AL CLIENTE A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL
13:00 A 16:00



07 LA CARTA COMO HERRAMIENTA COMERCIAL

- Cómo estructurar una carta.
- Organización de categorías.
- Presentación de productos.
- Descripción de platos.
- Fotografía gastronómica.
- Psicología de elección.
- Ingeniería de menú.
- Productos estratégicos.
- Rentabilidad y popularidad.
- Actualización de la carta.
- Carta física y carta digital.

08 MARKETING PARA RESTAURANTS

- Reputación digital.
- Google y presencia local.
- Fidelización.
- Bases de datos.
- WhatsApp.
- Email marketing.
- Alianzas.
- Influencers y creadores de contenido.
- Marketing de proximidad.
- Cómo construir una propuesta atractiva.
- Posicionamiento.
- Identidad.
- Promociones.
- Campañas.
- Redes sociales.
- Contenido.
- Fotografía y video.

09 CÓMO CONSEGUIR MÁS CLIENTES Y HACER QUE REGRESEN

- Recomendación.
- Programas de beneficios.
- Gestión de comentarios y reseñas.
- Recuperación de clientes.
- Atracción.
- Primera visita.
- Experiencia.
- Recompra.
- Fidelización.

10 RESERVAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

- Protocolos de servicio.
- Quejas y reclamos.
- Recuperación de experiencias negativas.
- Cómo convertir clientes satisfechos en promotores.
- Sistemas de reservas.
- Organización de mesas.
- Gestión de horarios.
- Recepción.
- Esperas.
- Atención telefónica y digital.

SEGUNDO BLOQUE

11 SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS

- Controles internos.
- Manejo de efectivo.
- Control de inventarios.
- Accesos.
- Recepción de mercadería.
- Protocolos.
- Supervisión.
- Prevención de pérdidas.
- Cámaras y tecnología.
- Indicadores de anomalías.
- Uso responsable de herramientas tecnológicas.

12 MANUALES DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

- Por qué un restaurant necesita procesos escritos.
- Manual operativo.
- Manual de atención.
- Procedimientos de apertura.
- Procedimientos de cierre.
- Limpieza.
- Compras.
- Recepción.
- Inventario.
- Caja.
- Servicio.
- Emergencias.
- Capacitación.
- Cómo utilizar la IA para acelerar la creación y actualización de documentación.

13 INTELIGENCIA ARTIFICIAL EL NUEVO ALIADO DEL RESTAURANT

Aplicaciones prácticas de IA en:

- Marketing.
- Publicidad.
- Redes sociales.
- Generación de contenidos.
- Fotografía y creatividad.
- Diseño de promociones.
- Análisis de ventas.
- Análisis de clientes.
- Inventarios.
- Compras.
- Documentación.
- Manuales.
- Capacitación del personal.
- Atención al cliente.
- Reservas.
- Organización.
- Análisis de información.
- Automatización de tareas.

14 EL GERENTE DEL RESTAURANT DEL FUTURO

- Qué habilidades tendrá que desarrollar.
- Tecnología + personas.
- Datos + experiencia.
- Automatización + servicio humano.
- Cómo tomar mejores decisiones.
- Cómo liberar tiempo del gerente.
- Cómo utilizar la tecnología sin perder la esencia de la hospitalidad.





10 PLAN DE ACCIÓN: DE LA FORMACIÓN A LA IMPLEMENTACIÓN

- Qué cambiar primero.
- Qué medir.
- Qué eliminar.
- Qué documentar.
- Qué automatizar.
- Qué delegar.
- Qué capacitar.
- Qué revisar durante los próximos 30 días.
- Construcción de un plan inicial de implementación.

PARTICIPAR ES FÁCIL

Nuestros eventos online son en vivo y mayoritariamente **se transmiten desde Estados Unidos.**

Garantizamos calidad y backup en caso de problemas de su empresa o con su conexión y **le ofrecemos un curso sin límite de asistentes,** con chat interactivo y **doble certificado.**

Para participar, **su asesor le orientará** con la inscripción que se administra desde USA.

Una vez hecho su pago Ud. **recibirá** el Invoice, **carta de bienvenida y acceso.**

72 Horas antes del evento l**e llamaremos para entrenar** su acceso a la plataforma.

Usted puede **enviar preguntas previas** al orador hasta 72 horas antes del curso.

Apuntes, Diplomas y material adicional se descargan al finalizar el evento.

Al terminar también le obsequiamos **"Who is Who"** (contactos de empresas colegas)

¿QUÉ HACER LOS DÍAS DEL CURSO?

Conectarse **30 minutos antes** del inicio del curso con el **link y la clave** que Usted recibirá **72 horas antes** del inicio del mismo.

Descargar e imprimir (anticipado) **sus apuntes** y materiales.

Asistir y escuchar con atención el video inicial que explica cómo hacer un mejor aprovechamiento del evento al que asiste.

PREGUNTAS PREVIAS:

Los participantes pueden enviar sus preguntas antes de cada clase, hasta 5 preguntas que les gustaría que él o los ponentes respondan en el diplomado y ellos incluirán esa respuesta en el curso.

QUIÉN ES QUIÉN:

Los participantes recibirán un documento con los emails de contacto de los colegas de cursada para el contacto posterior con ellos y la generación de network potencial post seminario.

REQUISITOS DE CONEXIÓN

Internet de Banda Ancha en cualquier dispositivo.

Sin restricciones para video o Internet.

Bocina, parlantes y **micrófono habilitado.**

METODOLOGÍA

metodología

APRENDER HACIENDO | ANALIZAR CASOS | TOMAR DECISIONES.

Este no será un programa basado exclusivamente en teoría.

La metodología utilizará método de caso, análisis de situaciones reales y ejemplos de negocios gastronómicos de diferentes mercados.

Durante la jornada se presentarán escenarios para analizar preguntas como:

- ¿Qué harías si tu restaurant vende mucho pero no genera suficiente rentabilidad?
- ¿Qué hacer cuando el inventario no coincide con las ventas?
- ¿Cómo actuar frente a una alta rotación de personal?
- ¿Cómo rediseñar una carta que no está funcionando?
- ¿Cómo recuperar clientes insatisfechos?
- ¿Dónde puede estar escapándose el dinero?
- ¿Qué procesos podría automatizar la IA?
- ¿Qué debería controlar personalmente un gerente y qué debería delegar?



El objetivo es que cada participante no solamente escuche conceptos, sino que aprenda a pensar como responsable de un negocio gastronómico.

CASOS, EJEMPLOS Y HERRAMIENTAS

Durante el programa se trabajará con ejemplos de:

Cafeterías | Pizzerías | Bistrós | Restaurants familiares
Restaurants de alta categoría | Hoteles | Food trucks
Dark kitchens | Franquicias | Cocinas industriales

PORQUE EL TAMAÑO PUEDE CAMBIAR.
EL CONCEPTO DE GESTIÓN PERMANECE.

El gran valor diferencial

FORMACIÓN + IMPLEMENTACIÓN + ASESORÍA

La jornada no termina cuando se entrega el diploma.

Cada participante recibirá:

DIPLOMA DESDE EE.UU

Como constancia de participación y formación.

UNA HORA DE ASESORÍA INDIVIDUAL

Una sesión de una hora con el experto internacional y director del programa, destinada a resolver dudas y analizar la aplicación práctica de los contenidos.

AGENDA DE IMPLEMENTACIÓN

La asesoría podrá programarse dentro de los 30 días posteriores a la finalización de la jornada, permitiendo llevar los conocimientos del aula a la realidad del negocio.

UNA JORNADA | UNA VISIÓN COMPLETA.

NO IMPORTA SI TIENES:

5 mesas o 500. | Una cafetería o una cadena. | Un food truck o un restaurant de alta categoría. | Un proyecto o un negocio funcionando.

Lo importante es comprender que un restaurant exitoso no depende únicamente de cocinar bien.
DEPENDE DE GESTIONAR BIEN.



Certificado de participación

CADA PARTICIPANTE RECIBIRÁ UN CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN POR PARTE DE UADEN (UNIVERSIDAD AMERICANA DE NEGOCIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS) COMO EXIGENCIA DE LA UNIVERSIDAD, EL EJECUTIVO DEBE ESTAR PRESENTE DURANTE TODO EL PROGRAMA PARA OBTENER DICHO CERTIFICADO.



CERTIFICADO
EMITIDO POR UADEN

PODRAS SOLICITAR
GARANTIA DE ACCESO ASINCRÓNICO

ASISTENTES ILIMITADOS
CAPACITE A SU EQUIPO CON UNA SOLA CONEXION

USTED ELIGE LA MODALIDAD
SINCRÓNICO O ASINCRÓNICO

Cómo ORGANIZAR Y DIRIGIR UN *Restaurant*

TODOS LOS SECRETOS PARA HACER DE UN RESTAURANT UN NEGOCIO RENTABLE, EXITOSO Y ORGANIZADO

Una jornada intensiva para propietarios, gerentes, encargados, chefs, emprendedores, inversores y profesionales gastronómicos.

FORMACIÓN + CASOS + HERRAMIENTAS + IA + ASESORÍA PERSONALIZADA

Porque el restaurant puede ser tu pasión.
Pero debe aprender a funcionar como negocio.



DIRECTOR DEL PROGRAMA

J. RENEDO

- Experto internacional en Growth Marketing, expansión empresarial y crecimiento de ventas en Latinoamérica, Estados Unidos y Europa.
- Especialista en crecimiento de ingresos y posicionamiento de marcas, combinando estrategias digitales y acciones offline.
- Pionero en marketing para instituciones educativas privadas, con amplia trayectoria en educación y Edumarketing.
- Cuenta con experiencia especializada en restaurantes, hoteles, hospitalidad y franquicias internacionales.
- Ha sido mentor de incubadoras, aceleradoras y empresas, además de consultor para organizaciones, cámaras empresariales y universidades.
- Ha participado como profesor y conferencista en más de 100 congresos internacionales y en eventos junto a importantes referentes mundiales de negocios y marketing.
- Posee formación internacional en Marketing y Negocios, con estudios vinculados a COPPEAD, UC Berkeley y George Washington University.
- Es presidente, cofundador, autor y creador de metodologías comerciales, entre ellas su actual sistema de crecimiento de ventas “Turbinas de Venta”.



EARLY BIRD
HASTA EL 18 DE OCTUBRE
149 USD

ÚLTIMA OPORTUNIDAD DE AHORRO
HASTA EL 5 DE NOVIEMBRE
169 USD

INVERSIÓN REAL
PAGO NORMAL A VALOR INTEGRAL
189 USD

DESCUENTOS CORPORATIVOS Y POR GRUPOS

Las organizaciones, municipios, instituciones y equipos de trabajo pueden acceder a descuentos especiales por inscripciones múltiples:

10% de descuento.
2 participantes

20% de descuento.
3 participantes

30% de descuento.
4 o más participantes

Estos beneficios permiten capacitar equipos completos optimizando la inversión institucional.

Formación con **visión global.**
Impacto local.

MEDIOS DE PAGO ACEPTADOS

Para facilitar la participación internacional, aceptamos:

- Tarjetas de crédito y débito internacionales.
- Transferencias bancarias internacionales.
- PayPal.
- Zelle.
- Mercado Pago.
- Pago Móvil (Venezuela).
- PIX (Brasil).

Otros medios electrónicos habilitados según el país de residencia del participante.

¿QUIÉN ORGANIZA Y AVALA?

UADEN Global es la red internacional de escuelas de negocios que representa y difunde los programas, metodologías y estándares académicos de la Universidad Americana de Negocios de los Estados Unidos (formación continua dependiente de la Cámara de las Empresas Latinas en los Estados Unidos).

Desde 2010, UADEN ha contribuido a la formación de más de 35.000 graduados en Estados Unidos y en diversos países de América Latina, consolidándose como una de las redes de educación ejecutiva y corporativa de mayor crecimiento para el mercado hispano.

A partir de 2020, la institución inició un acelerado proceso de internacionalización mediante el sistema UADEN Global, estableciendo filiales y aliados estratégicos en múltiples países de habla hispana y portuguesa, y ofreciendo su ecosistema educativo en español, inglés y portugués.

Su modelo académico integra las metodologías más reconocidas de la educación ejecutiva mundial, combinando el Método del Caso de Harvard, el aprendizaje abierto inspirado en Khan Academy, el enfoque finlandés de Tiimiakatemia y modernas metodologías de aprendizaje experiencial, permitiendo que los participantes desarrollen competencias aplicables desde el primer día.

El ecosistema de UADEN Global reúne a más de 350 expertos internacionales, entre ellos consultores de empresas Fortune 500, autores de libros, empresarios, conferencistas y mentores de reconocimiento internacional, quienes aportan una visión práctica, estratégica y orientada a resultados.

Hoy, UADEN Global representa un nuevo estándar internacional en formación ejecutiva, empresarial y corporativa, ofreciendo programas diseñados para generar transformación profesional, crecimiento organizacional e impacto real en los negocios.



"UN RESTAURANT EXCELENTE NO FUNCIONA POR CASUALIDAD: FUNCIONA PORQUE ALGUIEN DISEÑÓ EL SISTEMA"

¿Está listo para dar el siguiente paso?

Nuestro equipo de asesores le brindará atención personalizada para resolver sus dudas, orientarle durante el proceso de inscripción y ayudarle a elegir la mejor opción de participación.

+1 (763) 878-3789

institute@uaden.com