



TURILEARNING

PORTAL DE FORMACIÓN
TURISMO Y HOSTELERÍA

TURILEARNING

Índice de cursos

1. Gestión de alérgenos en hostelería.
2. La oferta en un restaurante a la carta.
3. La oferta en un restaurante buffet.
4. Revenue management para restaurantes y bares.
5. El menú del día.
6. Introducción a las compras en hostelería.
7. Ingeniería de menús en un establecimiento hotelero.
8. Puntos básicos en la gestión del departamento de alimentos y bebidas.
9. Puntos críticos en el proceso de compra.
10. El control de costes en eventos de restauración.
11. Cómo reducir costes en la gestión hotelera.
12. La operativa diaria en un hotel.
13. Gestión diaria del departamento de pisos.
14. Curso de atención al cliente en hostelería.
15. Diseño de cartas de vinos.
16. Diferencias entre el buen servicio y el servicio excelente en sala.

Su formación a medida

- ✓ Un modelo a la medida de los profesionales.
- ✓ Equipo de expertos especializado y con experiencia en el sector.
- ✓ Equipo docente propio.
- ✓ Flexibilidad.
- ✓ Aprendizaje en red.

Turilearning.com es el portal de formación de turismo y hostelería que pertenece a **TURISTELIA**, empresa de consultoría y formación dirigida al sector hotelero y la restauración, con un especial enfoque en la gestión de Alimentos y Bebidas.

- ✓ Nuestro **método** consiste en la transferencia de información objetiva y de conocimiento, para optimizar la dirección y gestión de su negocio.
- ✓ Nuestro **objetivo** es optimizar recursos para un mayor y mejor rendimiento.
- ✓ Innovación, experiencia, conocimiento, compromiso y honestidad, definen nuestra filosofía de trabajo.

En un sector competitivo y cambiante como la hostelería, el acierto en la toma de decisiones, reside en el estudio de un diagnóstico acertado.

Contacto:

C/Isaac Newton. Edificio Naorte Bloque B. Planta 1. Despacho 11
07121 Parc Bit (Palma de Mallorca)

Tel: +34 971 90 85 21

Mov: +34 67870091

info@turilearning.com

www.turilearning.com

www.turistelia.com



*Formamos al empresario y al empleado para
aumentar el éxito de su empresa.*



Modalidades de formación

Turistelia aporta diferentes metodologías formativas para satisfacer todo tipo de necesidades.



Cursos on line

[Turilearning.com](https://www.turilearning.com)

Portal de formación on-line para una formación flexible para aquellos destinatarios que por falta de tiempo o incompatibilidad de horarios deciden organizar sus acciones formativas de un modo ágil, sencillo e intuitivo.



Píldoras formativas

Píldoras Formativas.

Ofrecen una formación específica para aquellos destinatarios que deciden adquirir conocimientos específicos sobre alguna materia concreta para el buen desarrollo profesional.



Formación presencial.

Formación presencial.

Desarrollo de programas formativos para corporaciones y organizaciones, adaptados a sus necesidades, impartidos por un equipo profesional con una dilatada experiencia en el sector, utilizando modernas metodologías didácticas.

TURISTELIA es una empresa de formación organizadora homologada por la Fundación Tripartita.



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

1. GESTION DE ALERGENOS EN HOSTELERIA

OBJETIVOS El objetivo del curso es conocer los requisitos que se necesita para la aplicación de la normativa UE 1169/2011 de obligado cumplimiento desde el 13 de diciembre de 2014 en todos los establecimientos de restauración.

A QUIEN VA DIRIGIDO A trabajadores del sector de la hostelería especialmente del departamento de cocina y comedor, así como a propietarios o responsables de establecimientos de restauración.

TEMARIO

- Módulo I.** La norma UE 1169/2011. Aspectos a destacar
- Módulo II.** La gestión de alérgenos
- Módulo III.** Explicación de los alérgenos a nuestros clientes.
- Módulo IV.** Manual de buenas prácticas.

2. LA OFERTA EN UN RESTAURANTE A LA CARTA

OBJETIVOS El objetivo del curso es planificar la creación de las cartas de un restaurante, conociendo la mejor estrategia para la presentación y la gestión eficaz y simple de dicha oferta con métodos de análisis como el Menú Engineering o los Principios de Omnes.

A QUIEN VA DIRIGIDO A trabajadores del sector de la hostelería especialmente trabajadores del departamento de cocina y comedor, así como propietarios o responsables de establecimientos de restauración.
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO

- Módulo I.** Diseño de la carta
- Módulo II.** Métodos de cálculo del precio de venta.
- Módulo III.** Los escandallos de comida y bebida.
- Módulo IV.** Análisis de la carta. Menú Engineering y Principios de Omnes.

3. LA OFERTA EN UN RESTAURANTE BUFFET

OBJETIVOS El objetivo del curso conseguir una gestión eficaz y simple de la oferta de buffets, conociendo sus costes y los distintas variedades de buffets que hay en hoteles o restaurantes con ejemplos de buffets de desayunos, almuerzos y cenas, así como bufets temáticos.

A QUIEN VA DIRIGIDO A trabajadores del sector de la hostelería especialmente trabajadores del departamento de cocina y comedor, así como propietarios o responsables de establecimientos de restauración.
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO

- Modulo I.** La oferta gastronómica. Composición de los diferentes tipos de buffets. Montajes.
- Modulo II.** Los escandallos. Fichas y diagramas de producción.
- Modulo III.** Productos de 5ª gama vs productos de 1ª gama.
- Modulo IV.** La rueda de menús.

4. REVENUE MANAGEMENT PARA RESTAURANTES Y BARES

OBJETIVOS El objetivo del curso es conocer la sistemática del Revenue Management aplicada al sector de la restauración y conocer las herramientas para su aplicación en función de la demanda.

A QUIEN VA DIRIGIDO A propietarios o responsables de establecimientos de restauración.
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO **Módulo I.** Introducción al Revenue Management.
Módulo II. Revenue Management y la cuenta de resultados.
Módulo III. Implantación del Revenue Management en restauración.

5. EL MENU DEL DIA

OBJETIVOS El objetivo principal es trabajar conocimientos y técnicas específicas sobre temas muy concretos de la gestión diaria del restaurantes. Es un curso que combina formación teórica y consultoría personalizada para obtener la máxima rentabilidad al menú

A QUIEN VA DIRIGIDO A jefes de cocina, propietarios o responsables de establecimientos de restauración.
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO **Módulo I.** Diseño del menú del día.
Módulo II. Planificación y rentabilidad del menú.
Módulo III. Comercialización y ventas del menú.

6. INTRODUCCION A LAS COMPRAS EN HOSTELERIA

OBJETIVOS El objetivo principal es conocer uno de los puntos clave de la gestión en el sector de la hostelería, a través de herramientas, permitirá optimizar dicha área.

A QUIEN VA DIRIGIDO A empleados del sector de la hostelería, jefes de cocina, maitres, propietarios o responsables de establecimientos de restauración.
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO **Módulo I.** El circuito de compras.
Módulo II. Los registros de calidad en el departamento de compras.
Módulo III. Los conceptos de e-purchasing y e-procurement.

7. INGENIERIA DE MENUS EN UN ESTABLECIMIENTO HOTELERO

OBJETIVOS El objetivo principal es conocer uno de los puntos clave de la gestión en el sector de la hostelería, a través de herramientas que permitirá optimizar dicha área.

A QUIEN VA DIRIGIDO A empleados del sector de la hostelería, así como, propietarios o responsables de establecimientos de restauración
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO

- Módulo I.** Las compras.
- Módulo II.** La oferta en un restaurante a la carta.
- Módulo III.** La oferta en un restaurante buffet.
- Módulo IV.** La oferta de bebidas.
- Módulo V.** La oferta de banquetes.
- Módulo VI.** Oferta especiales.

8. PUNTOS BASICOS EN LA GESTION DEL DEPARTAMENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

OBJETIVOS El objetivo principal es conocer uno de los puntos clave de la gestión en el sector de la hostelería, a través de herramientas, permitirá optimizar dicha área.

A QUIEN VA DIRIGIDO A empleados del sector de la hostelería, jefes de cocina, maitres, propietarios o responsables de establecimientos de restauración.
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO

- Módulo I.** Recursos humanos.
- Módulo II.** Registros de calidad y sanitarios.
- Módulo III.** Creación de menús, escandallos y análisis de ventas.
- Módulo IV.** Compras.
- Módulo V.** Soluciones informáticas para la gestión integral del departamento de F&B.

9. PUNTOS CRITICOS EN EL PROCESO DE COMPRA

OBJETIVOS El objetivo principal es conocer uno de los puntos clave de la gestión en el sector de la hostelería, a través de herramientas, permitirá optimizar dicha área.

A QUIEN VA DIRIGIDO A empleados del sector de la hostelería, jefes de cocina, maitres, propietarios o responsables de establecimientos de restauración. **Requisitos mínimos:** tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO

- Módulo I.** El circuito de compras.
- Módulo II.** Selección de proveedores.
- Módulo III.** Test de rendimiento de productos.
- Módulo IV.** Control de proveedores. ABC de las compras. Registro de incidencias.

10. EL CONTROL DE COSTES DE EVENTOS EN RESTAURACION

OBJETIVOS El objetivo del curso es planificar y gestionar los diferentes eventos que se contratan en el sector de la hostelería con servicio de alimentos y bebidas (banquetes, coffe breaks, coctels,...), analizando las diferentes partidas de coste (menús, personal, lavandería,...).

A QUIEN VA DIRIGIDO A trabajadores del sector de la hostelería especialmente trabajadores del departamento de alimentos y bebidas y comercial, así como propietarios o responsables de establecimientos de restauración, caterings y empresas de eventos.
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO **Módulo I.** Tipologías y menús para eventos.
Módulo II. Diseño de una oferta de banquetes. El dossier de banquetes.
Módulo III. Cálculo de la rentabilidad de un evento.
Módulo IV. El departamento comercial.

11. COMO REDUCIR COSTES EN LA GESTION HOTELERA

OBJETIVOS Estrategias para minimizar costes con un mínimo de inversión y sin afectar a la calidad.
Análisis de los principales costes por departamento
Conocer la estructura de la cuenta de explotación.
Estudio de los diferentes ratios de las áreas de alojamiento, alimentos y bebidas y mantenimiento.

A QUIEN VA DIRIGIDO A estudiantes, trabajadores del sector hotelero, así como propietarios o responsables de establecimientos
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO **Módulo I.** Introducción a la gestión hotelera.
Módulo II. El sistema USALI.
Módulo III. Los costes de personal.
Módulo IV. Procedimiento de limpieza de pisos.
Módulo V. Los costes de lavandería.
Módulo VI. Los costes de energía y agua.
Módulo VII. Los costes en el área de F&B.

12. LA OPERATIVA DIARIA EN UN HOTEL

OBJETIVOS Conocer el funcionamiento del día a día de un hotel y la comunicación entre los diferentes departamentos.

A QUIEN VA DIRIGIDO A estudiantes, trabajadores del sector hotelero, así como propietarios o responsables de establecimientos del sector turístico

TEMARIO

- Módulo I.** El departamento de recepción.
- Módulo II.** El departamento de pisos.
- Módulo III.** El departamento de F&B.
- Módulo IV.** El departamento de SSTT.
- Módulo V.** El departamento de eventos.

13. GESTION DIARIA DEL DEPARTAMENTO DE PISOS

OBJETIVOS Conocer el funcionamiento del día a día del departamento de pisos, así como la relación interdepartamental.

A QUIEN VA DIRIGIDO A estudiantes de turismo, camareras de pisos y gobernantas.

TEMARIO **Módulo I.** Introducción.
Módulo II. Operativa del departamento. Funciones de planificación general del departamento.

14. CURSO DE ATENCION AL CLIENTE EN HOSTELERIA

OBJETIVOS Mejorar la puntuación de satisfacción al cliente en los diferentes departamentos del hotel o restaurante

A QUIEN VA DIRIGIDO A empleados del sector turístico y hostelero, propietarios o responsables de establecimientos con trato directo con el cliente.

TEMARIO

- Módulo I.** La atención al cliente.
- Módulo II.** Tipologías y técnicas de ventas.
- Módulo III.** La gestión de quejas.
- Módulo IV.** Simulaciones prácticas.

15. DISEÑO DE LA CARTA DE VINOS

OBJETIVOS Diseñar y optimizar los ingresos por la venta de vino en un establecimiento de restauración.

A QUIEN VA DIRIGIDO A empleados del sector turístico y hostelero, propietarios o responsables de establecimientos.

TEMARIO

- Módulo I.** Elaboración de la carta de vinos.
- Módulo II.** Gestión de la carta.
- Módulo III.** Herramientas de análisis. Menú Engineering.
- Módulo IV.** Servicio al cliente.

16. DIFERENCIAS ENTRE EL BUEN SERVICIO Y EL SERVICIO EXCELENTE EN SALA

OBJETIVOS Mejorar la puntuación de satisfacción al cliente en los diferentes departamentos del hotel o restaurante.

A QUIEN VA DIRIGIDO A empleados del sector turístico y hostelero, propietarios o responsables de establecimientos con trato directo con el cliente

TEMARIO

- Módulo I.** Nos preparamos para pensar diferente.
- Módulo II.** La sala, el servicio y el cliente.
- Módulo III.** La curva de valor para el cliente.
- Módulo IV.** Excepcionalidades en todas las etapas del servicio al cliente en sala.

2. LA OFERTA EN UN RESTAURANTE A LA CARTA

OBJETIVOS El objetivo del curso es planificar la creación de las cartas de un restaurante, conociendo la mejor estrategia para la presentación y la gestión eficaz y simple de dicha oferta con métodos de análisis como el Menú Engineering o los Principios de Omnes.

A QUIEN VA DIRIGIDO A trabajadores del sector de la hostelería especialmente trabajadores del departamento de cocina y comedor, así como propietarios o responsables de establecimientos de restauración.
Requisitos mínimos: tener nociones básicas de hojas de cálculo.

TEMARIO

- Módulo I.** Diseño de la carta
- Módulo II.** Métodos de cálculo del precio de venta.
- Módulo III.** Los escandallos de comida y bebida.
- Módulo IV.** Análisis de la carta. Menú Engineering y Principios de Omnes.