



ISGEG

Instituto Superior
de Gestión y Gastronomía

PÍLDORAS DE GESTIÓN

CÓMO FIJAR LOS PRECIOS DE LA CARTA DEL RESTAURANTE

CARTAS RENTABLES CON PRECIOS ATRACTIVOS

En colaboración y con el apoyo de:





El Instituto Superior de Gestión y Gastronomía

Busca profesionalizar el sector de la restauración y la hostelería, tanto en el ámbito gastronómico como en el de la gestión empresarial. Para ello centra su actividad en dos núcleos prioritarios de actuación:

1. La formación mixta, presencial y online.
2. La creación de contenidos innovadores y su difusión en el ámbito de la gastronomía y la hostelería.

“ISGEG: Situada en Barcelona y abierta al mundo de la hostelería”



Los objetivos del ISGEG

- Flexibilidad y adaptación a los alumnos, gracias a las últimas tecnologías de formación online.
- Mejorar la competitividad de las empresas de restauración
- Creación y difusión de contenidos formativos innovadores en el sector de la gastronomía, la restauración y la hostelería.
- Accesible desde cualquier lugar del mundo.



¿Qué son las Píldoras de Gestión?

- ✓ Son cursos de corta duración (Entre 8 y 12 horas lectivas) cuyo objetivo es adquirir conocimientos y técnicas sobre temas muy concretos de la gestión del día a día del restaurante.
- ✓ Cursos de auto-aprendizaje que el alumno puede realizar al ritmo que más le convenga.
- ✓ Contenidos prácticos, sencillos y de gran aplicación. Además incorporan herramientas y plantillas de gestión que el alumno puede poner en práctica posteriormente en su negocio, etc.
- ✓ Abiertos durante todo el año a fin de dar respuesta a las necesidades inmediatas de los profesionales de la hostelería.

Una metodología para crear una carta atractiva y competitiva desde el punto de vista económico para sus clientes y su restaurante.

Identificar el consumo estándar de su restaurante, y fijar un ticket medio competitivo.

Un conjunto de ideas para fijar adecuadamente los precios de la carta del restaurante.

¿Qué aprenderá en esta píldora de Gestión?

- Una metodología para crear una carta atractiva y competitiva desde el punto de vista económico para sus clientes y su restaurante.
- Identificar el consumo estándar de su restaurante, y fijar un ticket medio competitivo.
- Un conjunto de ideas para fijar adecuadamente los precios de la carta del restaurante.



Contenidos de la Píldora de Gestión

1. Introducción a la fijación de precios en el restaurante.

1.1 Principios básicos de los precios en restauración.

1.2 Factores de fijación de precios.

2. Fijar ticket medio.

2.1 El Método descendente de los precios.

3. Determinación del consumo estándar.

3.1 Vía mix de venta.

3.2 Vía Benchmark.

4. Fijación de los precios de la carta.

4.1 Definición de los intervalos de precios por cada Familia.

4.2 Fijación precios carta.

4.3 Criterios de márgenes.



Las garantías del ISGEG:

- Una plataforma de contenidos propia, con certificación SSL. Protocolo de seguridad que hace que la transmisión de los datos entre nuestros servidores y el usuario sea totalmente cifrada y encriptada.
- Funcionamiento ininterrumpido las 24 h del día.
- Un espacio de aprendizaje sencillo e intuitivo. No es necesario tener ningún conocimiento informático.
- Actividades de Evaluación Continua (AEC), mediante casos prácticos, y presentación de actividades.
- Aprendizaje colectivo, ya que se comparte información y se generan nuevas ideas dentro del foro.
- Apoyo continuo al alumno: tanto por el propio tutor de cada curso, como por el equipo de help desk de ISGEG.



- **Precio del curso: 150€**
- **Horas lectivas: 8h.**
- Convocatoria mensual de enero a diciembre.
- **Descuento Especial** para empresarios o trabajadores de empresas asociadas a **FEHR** o **eITenedor**.
- **Consultar precios** para grupos de empleados de una misma empresa.

Titulación:

Reconocimiento sectorial por parte de ISGEG y FEHR (acredita la adecuación de esta formación a la realidad profesional del sector).

Para más información contactar con el siguiente email o teléfono:

Teléfono: 931 003 614

www.isgeg.edu.es

¡Matricúlate...!



www.isgeg.edu.es

En colaboración y con el apoyo de:

