




# PROPUESTA

## FORMACIÓN

*“Management Gastronómico /  
Hostelero”*



# Fundamentación

-  La dirección de establecimientos gastronómicos y hosteleros demanda cada día mayor formación y habilidades en los mandos medios y altos.
-  La principal razón de frustración en propietarios de negocios gastronómicos y hosteleros es la falta de habilidades de liderazgo reflejadas en problemas con sus equipos y el rendimiento del negocio.
-  El cambio generacional en la planta laboral genero la necesidad de que los Gerentes desarrollen estrategias de adaptación para lograr los resultados deseados.

# Fundamentación



El arribo de la globalización y las nuevas tecnologías crearon la demanda de la gestión del talento y la innovación en detrimento de la jerarquización y de las estructuras rígidas y piramidales.



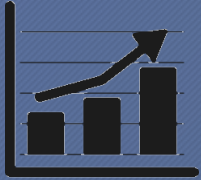
La inhabilidad que se observa en gerentes y mandos medios para diseñar y ejecutar acciones concretas y planificación es preocupante.



La inexistencia en el mercado de capacitación en liderazgo y dirección de empresas de Alimentos y Bebidas con especialización en gastronomía y hostelería.







# Objetivo General



Fortalecer las habilidades y conocimientos de empresarios, mandos medios o altos gastronómicos u hosteleros mediante la generación de encuentros que permitan clarificar conceptos, definir estrategias y gestionar el cambio en sus organizaciones.

# Objetivo Particulares

-  Incorporar nuevas prácticas de aprendizaje para alcanzar nuevos resultados.
-  Potenciar el auto-conocimiento de sus puntos fuertes y áreas de mejora.
-  Conocer y entender los fundamentos del Liderazgo Organizacional, beneficios y aportes particulares a la gastronomía y hostelería.
-  Brindar herramientas que permitan mejorar sus resultados de manera inmediata.

# A quién va dirigido



**Chef Ejecutivos y Consultores de Negocios**



**Consultores de negocios**



**Propietarios y responsables de franquicias**



**Gerentes y Mandos Medios**



**CEOs y Dueños de Empresas**



Que deseen incorporar habilidades y herramientas para el liderazgo en negocios gastronómicos y hosteleros o una reorientación laboral o mejora profesional.



# Escenarios de aplicación



Acompañamiento a Ejecutivos y Equipos de alto desempeño para el logro de resultados extraordinarios.



Desempeño efectivo de Consultoría Empresarial.



Expansión del talento y del liderazgo Organizacional.



Crecimiento de la Marca Personal

# Metodología de intervención



Previo al trabajo con uno o varios miembros de la empresa, se realizará una evaluación de situación en la cual nuestro equipo definirá junto a usted sus necesidades particulares y colectivas, el estado de su negocio y las acciones a llevar adelante.

- Escuchar necesidades e inquietudes
- Proponer en conjunto
- Potenciar las habilidades del ejecutivo: Con indicadores de avance y resultados. Con nuevas prácticas. Con visibilidad de acciones para todos los involucrados.
- Evaluación de Procesos. Evaluación de resultados.



# Metodología de intervención

En cada momento del proceso se abordarán distintas áreas del ejecutivo, conectadas con la manera de hacer y de ser que tiene actualmente en el negocio, con el propósito de brindar nuevos panoramas de interpretación y comenzar a incorporar nuevas habilidades para el logro de los resultados propuestos. El avance evolutivo está previsto que ocurra con el desarrollo de nuevas prácticas que permitirán nuevos resultados, que desafiarán al líder a romper viejos paradigmas y contextualizar sus tareas con las nuevas miradas del Management.

# Beneficios del Programa

Dentro de los beneficios que usted encontrará en el proceso se destacan:

- Destrezas para brindar diferentes marcos interpretativos a la realidad.
- Capacidad de análisis de la situación actual de su negocio con indicadores claros.
- Escuchar de manera efectiva y sistémica para encontrar oportunidades de mejora en cada intervención.
- Planificación de desafíos permanentes que lleven a la mejora e innovación constante.

# Metodología de intervención

- Generar contextos de confianza y compromiso en los equipos que lidera.
- Desarrollar espacios de comunicación amigables y rigurosos.
- Correcta formulación de solicitudes, seguimiento y evaluación del progreso de su equipo.
- Lograr habilidades para gestionar la emocionalidad y los estados de ánimos.
- Herramientas y recursos para la delegación de tareas y la gestión de procesos.
- Diseñar tejidos y relaciones que proporcionen el marco para el logro de resultados.
- Habilidad para diseñar estrategias de cambio de cultura organizacional.



# Metodología de intervención

- Práctica para delegar tareas de manera adecuada.
- Toma de decisiones con visión del contexto.
- Desarrollar habilidades para liderar equipos de alto desempeño.
- Incremento en conocimientos técnicos de gastronomía, hostelería y actividades culinarias.

# Carga Horaria



El proceso depende de los objetivos planteados por el líder



Lo encuentros son cada 7 o 10 días con duración de 40 a 60 minutos



Pueden ser individuales o con varios miembros de nuestro equipo.

# ¿Porqué Elegirnos?

Existe una serie de factores que nos diferencian de la consultoría tradicional o un proceso de coaching, a continuación, los enumeramos para que pueda visualizarlos individualmente.

- ⦿ Visibilidad del proceso con todas las partes involucradas
- ⦿ Acuerdo escrito Management Ejecutivo
- ⦿ Planilla de seguimiento
- ⦿ Registro de sesiones
- ⦿ Medición de resultados. Indicadores de avance y logros
- ⦿ Asignación de desafíos periódicos
- ⦿ Experiencia operativa
- ⦿ Experiencia de gestión - Experiencia formativa
- ⦿ Mapa de relaciones



# INVERSIÓN

La inversión del programa de Management depende de la cantidad de encuentros pactados con usted para completar una etapa del proceso de principio a fin, en promedio el costo por 10 encuentros es de:

**Ar\$ 25,000.-**

Recomendamos fuertemente consultarnos previamente su caso para poder evaluar un presupuesto más adecuado.

# Condiciones de realización

- Las sesiones se abonarán 50% al momento de la confirmación del inicio y el resto según se pacte en el acuerdo de Management.
- Los encuentros son a distancia, salvo que exista acuerdo particular para realizarlo en otra modalidad.