

# GASTROSERVICE.ru

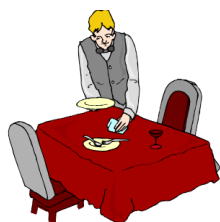
ООО «Гастрономия – Отель – Сервис Гюнтер Шустер»

## Каталог семинаров и рабочих групп для сферы индустрии питания в рамках мер повышения собственной квалификации Ваших сотрудников

2016

Общество с ограниченной ответственностью  
«Гастрономия-Отель-СервисГюнтерШустер»  
630060, Россия, г.Новосибирск, ул. Лесосечная, д.2  
Телефон: 8-903-933-40-81  
E-mail: gastroservice@mail.ru

**Ресторан**



**кухня**



**управление**



**отель**



**менеджмент**



**Консультация  
Семинары  
Тренинги  
Оптовая торговля**

## Содержание

- МА 16 «Штатное расписание и подбор персонала»
- SV 6 «Трудности менеджмента на предприятии»
- МА 8 «Разделение труда и компетенция»
- МА 10 «Основы маркетинга»
- МА 21 «Общение с клиентами»
- SV 16 «Гости из других стран»
- MR 1 «НАССР – европейская система контроля качества»
- SA 1 «Основы системы обслуживания: от открытия до вершин»
- ST 1 «Правила работы за столом с гостями:  
отделение мяса рыбы от костей, нарезка и безопасность»
- SV 1 «Основы составления меню»
- SV 3 «Карта кухонь и карта напитков: витрины индустрии питания»
- HR 1 «Работа со средствами гигиены и техникой»
- SV 5 «Предложение кухни – Экономика предприятия - Контроль»
- МК 1 «Креатив и стандарт в сфере индустрии питания»
- МА 18 «Еда и напитки должны быть согласованы»
- SG 1 «Напитки: основы, виды и характеристики»
- SG 2 «Немецкие вина – основной курс»
- SG 6 «Вина из Европы»
- SG 7 «Вина всего мира»
- (S)RV4 «Продажи в ресторане»
- SG1 «Напитки, которые подходят к блюдам»
- SG3 «Горячие напитки»
- SG4 «Спиртные напитки и коктейли»
- SG5 «Пиво, напиток не только из хмеля, солода и воды»
- МА22 «Ходовые и неходовые товары, статистика в области F&B»
- (S) RV4 «Продажи в ресторане»

### Темы семинаров и тренингов

#### **МА 16 «Штатное расписание и подбор персонала»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

Штатное расписание экономит нервы, время и деньги

Как находят подходящих сотрудников

Методы, дающие наилучшие возможности для замещения сотрудников

Почему ошибки в штатном расписании обходятся так дорого

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

#### **SV 6 «Трудности менеджмента на предприятии»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

Что это за трудности

Прозрачность должностных обязанностей, также и для сотрудников

Как встречают трудности

К счастью, можно пожаловаться моим гостям

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

#### **МА 8 «Разделение труда и компетенция»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

Рабочая команда и рабочая группировка

Прозрачность ответственности

Только обладающий компетенцией может действовать

Эффект прибыльности

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

#### **МА 10 «Основы маркетинга»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

Что такое маркетинг

Что дает предприятию маркетинг

Прозрачность должностных обязанностей против Ваших сотрудников

Инструменты маркетинга

Маркетинговый контроль

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

### **МА 21 «Общение с клиентами»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

Существует ли общение с клиентами в сфере индустрии питания

Когда говорят об общении с клиентами

Должен ли я поддерживать связь с клиентами

Что мне стоит общение с клиентами

Как я контролирую общение клиентов

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

### **SV 16 «Гости из других стран»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

Другие страны – другие нравы: происхождение обычаев

Маленькие причины – большие последствия

Как я могу поддержать (репутацию) хозяина

Как я могу предотвратить (осложнения)

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

### **MR 1 «НАССР – европейская система контроля качества»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

Введение в НАССР

Основы НАССР

Как применить требования НАССР на иной почве

Важнейшие инструменты системы контроля качества

Права и обязанности по НАССР

Законодательные акты

Основные характеристики НАССР для малых и средних предприятий

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

### **SA 1 «Основы системы обслуживания: от открытия до вершин»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений, и другие работники (в том числе и низкой квалификации)

Содержание:

Приборы и специальные приборы

Тарелки и чашки; стаканы, фужеры, рюмки, стопки

Столовое белье и салфетки

Праздничный стол и порядок рассадки гостей

Столовые и праздничные приборы

Искусство поднесения посуды и приборов

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

**ST 1 «Правила работы за столом с гостями:  
отделение мяса рыбы от костей, нарезка и безопасность»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

- Введение в правила работы за столом с гостями
- Отделение мяса рыбы от костей
- Нарезка птицы и мясных продуктов
- Приготовление соусов
- Приготовление рубленого бифштекса
- Приготовление пищи за столом
- Пожарная безопасность пищи
- Пожарная безопасность напитков

Особые требования к обучающимся.....Хорошее знание сервировки

Длительность: 8 часов

**SV 1 «Основы составления меню»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений, работники кухни, ученики.

Содержание:

- История праздничного стола
- Как составляется меню
- Различные виды буфетов (кухонь)
- Карты для меню и буфетов (кухонь)

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

**SV 3 «Карта кухни и карта напитков: витрины индустрии питания»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений, работники кухни, ученики.

Содержание:

- Виды меню
- Способы описания напитков в картах кухонь
- Законные предназначения карт (меню)
- Разделение карт
- Другие возможности представления

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

**HR 1 «Работа со средствами гигиены и техникой»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, технический персонал.

Содержание:

- Задания руководства
- Какие средства чистоты для каких материалов
- Обращение со средствами гигиены
- Методы поддержания чистоты
- Приборы и машины для поддержания чистоты

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

---

**SV 5 «Предложение кухни – Экономика предприятия - Контроль»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

- Планирование кухонь и меню - как важнейшие инструменты маркетинга
- Внутренние и внешние границы наших предложений
- Виды меню
- Стандартизация не мотивирует: только команда в целом может чего-нибудь достичь
- Только знающий свое дело может убедительно продать
- Планирование должно быть гибким
- Выделение – мы можем необходимость превратить в добродетель
- Почему гости приходят ко мне и всегда только ко мне
- Что влияет на мое предложение
- Что делает меню приятным
- Ценовая политика и представления о цене в индустрии питания
- Мои достижения – реальны
- Калькуляция и контроль
- Анализ меню- помощь в планировании
- - Анализ должен жить
- - Анализ в моей работе
- Мотивация через рационализацию - Через анализ живу я

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

**МК 1 «Креатив и стандарт в сфере индустрии питания»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений

Содержание:

- Почему креатив не может стать стандартом
- Когда требуется креатив
- Что делает систему индустрии питания такой привлекательной
- Что должна содержать рецептура

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

**МА 18 «Еда и напитки должны быть согласованы»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений.

Содержание:

- Планирование кухонь и предложение напитков – важнейшие инструменты маркетинга
- Внутренние и внешние границы наших предложений
- Больше значит меньше; и короче значит лучше
- Только тот, кто знает это, может убедительно комбинировать
- Планирование должно быть гибким
- Почему гости приходят ко мне и снова ко мне
- Что влияет на мое предложение
- Ценовая политика и представления о цене в индустрии питания
- Мои достижения – реальны
- Калькуляция и контроль
- Анализ жив!

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

### **SG 1 «Напитки: основы, виды и характеристики»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений и сотрудники

Содержание:

Виды напитков; откуда и какие напитки поставляются

Для чего предназначен тот или иной напиток

Какой бокал для какого напитка

Другие возможности представления

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

### **SG 2 «Немецкие вина – основной курс»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений и сотрудники

Содержание:

География виноделия в Германии

Основные сорта вин виноградарских зон

Приготовление вина (от виноградной лозы до бутылки)

О чем говорят этикетки

Какой напиток к какой еде

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

Стоимость: дополнительно включается стоимость материала

### **SG 6 «Вина из Европы»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений и сотрудники.

Содержание:

Сорта вин и представления

География виноделия в Европе

Французские вина

Швейцарские вина

Австрийские вина

Вина Восточной Европы

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 8 часов

Стоимость: дополнительно включается стоимость материала

### **SG 7 «Вина всего мира»**

Целевые группы: специалисты индустрии питания, работники гостиниц, основатели своего дела, руководители подразделений и другие сотрудники.

Содержание:

Сорта вина, география виноградарства

Вина из Америки

Вина из Азии

Вина из Австралии

Вина из Африки

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

Стоимость: дополнительно включается стоимость материала

#### **(S)RV4 «Продажи в ресторане»**

Целевая группа: Сотрудники сервиса, руководители ресторана, коммерческие директора, хозяева ресторана и будущие хозяева ресторана.

Содержание:

- Мы ничего не можем покупать
- Консультации со стороны продавца
- Сокращаем возражения
- Техники беседы
- "Самоубийственные слова"
- Дополнительные продажи

Особые требования к обучающимся:..... нет

Длительность: 4 часа

Цель семинара: Участник должен знать методы продажи и уметь давать

консультации.

#### **SG1 «Напитки, которые подходят к блюдам»**

Целевая группа: Сотрудники сервиса, коммерческие директора, хозяева ресторана и будущие хозяева ресторана.

Содержание:

- Общее о соответствии напитков
- Маленькая европейская винная дегустация
  - Виды вина и качество
  - Винная география
  - Сорты винограда
- Маленькая пивная дегустация
- Дополнительные продажи
  - Аперитив
  - Напитки после еды
- Основы: Гармония между блюдами и безалкогольными и алкогольными напитками

Особые требования к обучающимся: Основы знаний о напитках и блюдах

Длительность: 8 часов

Цель семинара: Участник должен знать классификацию напитков и знать их характер. Он должен уметь делать предложение напитков к блюдам.

#### **SG3 «Горячие напитки»**

Целевая группа: Сотрудники сервиса, хозяева ресторана и будущие хозяева ресторана.

Содержание:

- Классификация горячих напитков
- Кофе: добыча, производство и формы ассортимента
- Чай: добыча, производство и формы ассортимента
- Какао: добыча, производство и формы ассортимента

Особые требования к обучающимся:..... нет

Длительность: 4 часа

Цель мастер-класса: Участники должны называть различные горячие напитки и уметь их приготовить



**SG4 «Спиртные напитки и коктейли»**

Целевая группа: Сотрудники сервиса, официанты, руководители ресторана, коммерческие директора, хозяева ресторана и будущие хозяева ресторана.

Содержание:

- Общие сведения о напитках из бара
- Смешанные напитки
- Коктейли
- Fantasies

Особые требования к обучающимся..... нет

Минимальное количество участников: 10, максимум 20

Длительность: 8 часов

Цель мастер-класса: Участники должны знать различные спиртные напитки и производить различные смешанные напитки и коктейли и знать их характеристику.

**SG5 «Пиво, напиток не только из хмеля, солода и воды»**

Целевая группа: Ученики производственного обучения и сотрудники ресторана

Содержание:

- Классификация пива
- Изготовление
- Специальное пиво
- Фирменное пиво

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

Издержки: Пиво для дегустации

Цель семинара: Участники должны знать различные виды и сорта пива и разбираться в различиях.

**MA22 «Ходовые и неходовые товары, статистика в области F&B»**

Целевая группа: Хозяева ресторана, владельцы отеля, учредители, начальники подразделений, сотрудники сервиса и повара

Содержание:

- Почему я должен вести статистику?
- Какие данные дает хорошая статистика
- Как я претворяю в жизнь результаты
- Почему залежалый товар стоит денег
- Почему я могу иметь не только ходовой товар

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

Цель семинара: Участники должны уметь читать и делать статистику оборота.

**(S) RV4 «Продажи в ресторане»**

Целевая группа: Сотрудники сервиса, руководители ресторана, коммерческие директора, хозяева ресторана и будущие хозяева ресторана.

Содержание:

- Мы ничего не можем покупать
- Консультации со стороны продавца
- Сокращаем возражения
- Техники беседы
- «Самоубийственные слова»
- Дополнительные продажи

Особые требования к обучающимся..... нет

Длительность: 4 часа

Цель семинара: Участник должен знать методы продажи и уметь давать консультации.