CURSO INTENSIVO DE GESTIÓN EN RESTAURACIÓN

Te ayudamos a gestionar tu negocio de forma eficiente y sostenible



Jerez de la Frontera,
16, 17 y 18 de noviembre

CaixaBank Negocios | Food&Drinks

PROGRAMA

16 NOVIEMBRE

1. **10 a 14 h** → El restaurante es una pyme que se tiene que gestionar eficientemente.
2. **15 a 16:30 h** → Marketing analítico: conocer el mercado para tomar mejores decisiones
3. **16:30 a 18 h** → Marca, comunicación y comercialización: hacer que el restaurante conecte con más clientes.

17 NOVIEMBRE

4. **10 a 14 h** → El plan económico y financiero del restaurante.
5. **15 a 17 h** → Lo que no se sigue no existe. El control presupuestario.

18 NOVIEMBRE

6. **10 a 12 h** → Experiencia del cliente en el restaurante gastronómico: cómo potenciarla.
7. **12 a 14 h** → Gestión eficiente del vino en el restaurante.

1

16/11 – 10 a 14 h

El restaurante es una pyme que se tiene que gestionar eficientemente

FERRAN ADRIÀ

Introducción al Plan Genhesis y a las 10 preguntas clave del plan de empresa, abordadas desde la realidad de restaurantes en funcionamiento:

- ¿Por qué y para qué quieres montar/tienes un restaurante?
- ¿Tienes claro dónde te metes / dónde te has metido?
- ¿Cuánto quieres ganar en tu proyecto?
- ¿Cuánto dinero tienes o puedes conseguir para tu negocio? Vs ¿Cuánto dinero has invertido en tu negocio?
- ¿Dónde lo quieres montar? Vs ¿Dónde lo has montado?
- ¿Cuándo quieres abrir tu restaurante? Vs ¿Hace cuánto lo abriste?
- ¿Qué nivel de innovación quieres desarrollar/estás desarrollando en tu restaurante?
- ¿Qué postura vas a adoptar / adoptas con relación a la sostenibilidad y la inclusión?
- ¿Con quién vas a montar/montaste el restaurante?
- ¿Quién eres tú en este proyecto?

La sesión pondrá el acento en el liderazgo en restauración e introducirá el Restaurant Business Model Canvas (RBMC) como herramienta para estructurar el modelo de negocio y la rentabilidad del restaurante.

16/11 – 15 a 16:30h

2 Marketing analítico

Sílvia Sánchez Solaz (THINKNOVATE)

Conocer el mercado para tomar mejores decisiones

La sesión abordará el marketing analítico como herramienta para comprender el entorno en el que opera el restaurante y tomar decisiones con mayor criterio. Se trabajará el análisis de las principales tendencias del sector, el conocimiento del cliente, la observación de la competencia y la identificación de la propuesta de valor del negocio para detectar oportunidades de crecimiento.



¿Está tu restaurante preparado para destacar, conectar y llenar sus mesas?

3

16/11 – 16:30 a 18h

Marca, comunicación y comercialización

Sílvia Timón (THINKNOVATE)

Hacer que el restaurante conecte con más clientes

La sesión se centrará en la construcción de una marca capaz de diferenciar al restaurante y conectar con sus clientes. Se trabajarán los principios del branding, la comunicación de la propuesta de valor y las principales herramientas de comercialización y fidelización para atraer nuevos clientes, aumentar la recurrencia y reforzar la experiencia de cliente.





17/11 – 10 a 14h

4 El plan económico y financiero del restaurante

ERNEST LAPORTE

Los líderes deben dominar las cuentas.

La sesión abordará las claves para entender y dominar las cuentas del restaurante como herramienta de liderazgo. Se desarrollará el plan económico, analizando ingresos, costes, resultado de explotación y punto de equilibrio, y el plan financiero, evaluando la inversión necesaria, las fuentes de financiación, la capacidad de pago, el ahorro y la viabilidad del proyecto a medio y largo plazo. Estimación de ingresos, costes y EBITDA. Punto de equilibrio económico.Plan financiero a 10 años.



elBullifoundation | CaixaBank

5

17/11 – 15 a 17h

Lo que no se sigue no existe. El control presupuestario

ERNEST LAPORTE

El control económico como base de una gestión sostenible.

La sesión pondrá el foco en la contabilidad como herramienta clave para el control de la cuenta de explotación y en la importancia de compartir los datos de gestión para implicar al equipo. Se trabajarán el seguimiento y control presupuestario del ahorro, la previsión de resultados (forecast), el análisis de la situación económica y financiera del restaurante y los criterios para asegurar el ahorro y la sostenibilidad a largo plazo.



6

18/11 – 10 a 12h

Experiencia del cliente en el restaurante gastronómico: cómo potenciarla

FERRAN CENTELLES

La sesión se centrará en entender la experiencia del cliente como un proceso completo, antes, durante y después de la visita, y en cómo aplicar herramientas concretas para mejorar la percepción, la satisfacción y las ventas. Se analizará la diferencia entre oferta y experiencia, la gestión emocional del cliente y el ambiente, así como las fases críticas del servicio y la comunicación en sala orientada a la venta.



7

18/11 – 12 a 14h

Gestión eficiente del vino en el restaurante

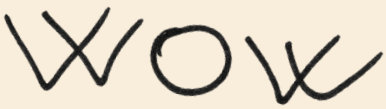
FERRAN CENTELLES

Los imprescindibles para una gestión eficiente de la bodega del restaurante.

La sesión abordará el vino como una unidad estratégica del restaurante, clave para el posicionamiento, la rentabilidad y el incremento del ticket medio. Se analizarán la fijación de precios, el control operativo y del stock, el papel del sumiller y las técnicas de recomendación orientadas a la venta. Asimismo, se trabajarán criterios para diseñar una carta de vinos clara y rentable, incorporando ejemplos de buenas prácticas e innovación aplicada.







elBullifoundation | CaixaBank



Ferran Adrià

Presidente de elBullifoundation

> **Sin duda alguna el futuro de la restauración pasa por la buena administración y gestión de los negocios.**

- Fundador y presidente de elBullifoundation.
- Revolucionó el mundo de la gastronomía y lo introdujo en una nueva era. Considerado como uno de los personajes más influyentes de la cocina del último cuarto de siglo.
- La revista Time lo incluyó en la lista de los 10 personajes más innovadores del mundo en 2004.



elBullifoundation | CaixaBank



Sílvia Timón

& Sílvia Sánchez

Cofundadoras de Thinknovate y ADN Sapiens

- Sílvia Sánchez Solaz (Executive MBA por ESIC, Máster en Dirección de Marketing por EADA) y Sílvia Timón (Executive MBA por ESADE, Máster en Comunicación y Periodismo Digital por el Instituto Europeo de Periodismo y Comunicación).
- Consultoras especialistas en marketing, comunicación, gestión, innovación y formación.
- Licenciadas en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona.
- Asesoras acreditadas por la Generalitat es de Catalunya en los ámbitos de innovación y estrategia.
- Cuentan con una dilatada experiencia en sectores como el financiero y las grandes empresas.
- Tras colaborar estrechamente con Ferran Adrià en distintos proyectos de investigación, desarrollo e innovación de elBullifoundation, impulsaron Thinknovate y ADN Sapiens, spin-offs de elBullifoundation centradas en la aplicación práctica y la formación en la metodología Sapiens.
- Autoras del libro “Sapiens del Food Delivery” y curadoras de los libros “Conectando conocimiento. Metodología Sapiens” y del “Plan Ghenesis. Plan de empresa para la restauración gastronómica”, todos ellos de la Bullipedia de elBullifoundation.



- Patrón y Director financiero de elBullifoundation.
- Graduado en Gestión de Actividades Hoteleras (UB), Postgrado en Dirección y Administración de Empresas Hoteleras (UB) y Diplomatura en Turismo (C.E.T.T.).
- Desde el 2002 y hasta el cierre del restaurante, fue el responsable financiero de todo el grupo elBulli.

Ernest Laporte

Director financiero de elBullifoundation



- Profesional del sector vitivinícola con amplia experiencia como sumiller
- Colaborador de elBullifoundation, redactor en www.jancisrobinson.com y profesor de OutlookWine.
- Premio al mejor Sumiller de España en 2006 de Ruinart / Premio de la Academia Catalana de Gastronomía al mejor Sumiller en 2013.
- Actualmente Chair Nacional para España en los Decanter World Wine Awards (DWWA).
- Presidente del jurado de sumilleres en el Taste Institute (ITQI).

Ferran Centelles

Responsable de bebidas de elBullifoundation

JEREZ DE LA FRONTERA

Fechas 16, 17 y 18 de noviembre

Horario
Lunes de 10 a 14 h y de 15 a 18h
Martes de 10h a 14h y de 15 a 17h
Miércoles de 10 a 14 h
9:30 h acreditación el primer día. Incluido café de media mañana los tres días y comida del lunes y martes.

Lugar

Universidad de Cádiz
Av. de la Universidad, 4, Campus de Jerez
11405 Jerez de la Frontera

Instrucciones para la inscripción

1 **Transferencia bancaria a la cuenta**

ES83 2100 8545 0202 0049 7438

Titular: Asoc Empresarial de Hostelería de Jerez de la Frontera.

Importe: 250 €
Antes del día 13/11

Concepto: CURSO GESTIÓN RESTAURACIÓN. Nombre del asistente y restaurante.

2 **A continuación, para confirmar su asistencia, enviar un correo**

administracion@hosteleriajerez.com

adjuntando:

- El justificante de pago.
- Los datos de facturación para la emisión de la factura correspondiente: Nombre, CIF/NIF y dirección de facturación.

Plazas limitadas hasta completar aforo

Colabora:

Ayuntamiento de Jerez

UCA Universidad de Cádiz

JEREZ 2026 CAPITAL ESPAÑOLA DE LA GASTRONOMÍA

Hostelería Jerez

elBullifoundation | CaixaBank