



EXPERTO EN DIRECCIÓN DE SALA (3ª Edición)

Modalidad Presencial
y Online

Organizado por:



GASTROUNI
gastronomía y universidad



Instituto
Mediterráneo
Estudios de
Protocolo

ÍNDICE

2

Introducción

3

Objetivos

4

Metodología

5

Plan de estudios

7

Calendario de fechas

8

Criterios y normas de evaluación

8

Requisitos de acceso

9

Titulación

10

Profesorado

11

Precio y métodos de pago

12

Contacto



INTRODUCCIÓN

El Experto en Dirección de Sala es un Título Propio del Instituto Mediterráneo de Estudios de Protocolo y dirigido por Gastrouni.

Este curso de postgrado está orientado a profesionales que deseen mejorar su formación y desempeño en el área de dirección de sala de Hotel o Restaurante, centrando sus esfuerzos académicos en la obtención de conocimientos y competencias específicas que les permitan mejorar profesionalmente y especializarse en los nuevos desafíos del sector.

IMEP: con una trayectoria de más de 20 años, es el primer Centro de Estudios Superiores en su especialidad adscrito a la Universidad Miguel Hernández (UMH).

GASTROUNI: Con más de 15 años de trayectoria, es una escuela de negocios especializada en la dirección y gestión de empresas hoteleras y de restauración por medio de programas de postgrado universitario.



El Experto en Dirección de Sala está enfocado en satisfacer esta creciente demanda, proporcionando a los estudiantes las herramientas y habilidades necesarias para liderar y gestionar salas profesionales de manera organizada, moderna y digital.

El objetivo de este programa de formación es mejorar tanto los resultados cuantitativos como cualitativos del departamento.



OBJETIVOS

Con este programa intensivo, y ante la gran demanda de estos perfiles por parte de restaurantes y hoteles, queremos formar a profesionales capaces de dirigir, organizar y gestionar los departamentos de sala y de atención al cliente.

Para ello, dotamos a los estudiantes de modernas técnicas, herramientas y habilidades de gestión del área de servicio para que dirijan sus departamentos de una forma digital, organizada y rentable.

El objetivo de esta formación es mejorar los resultados cuantitativos y cualitativos del área a su cargo, además de:



Alinear el servicio en sala de la nueva restauración a los muchos retos del sector.



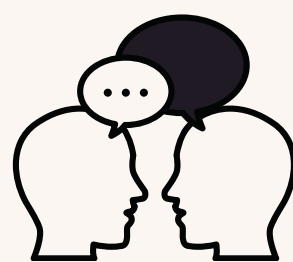
Aprender a gestionar con eficacia los servicios de sala, a crear y optimizar sus procesos y a controlar económicamente el departamento.



Conocer y aplicar las herramientas tecnológicas en sala; organizativas, de reputación online y de marketing, tanto en punto de venta como en entornos digitales.



Diseñar, gestionar y optimizar los equipos de trabajo gracias a herramientas operativas de turnos y horarios, de control de gestión y de creación de equipos de alto rendimiento.



Desarrollar capacidades en liderazgo de equipos, en venta sugerida, en gestión de crisis y en resolución de conflictos.



Generar experiencias únicas a los clientes en el ámbito de la restauración a través del conocimiento de las reglas fundamentales de la organización de eventos y del desarrollo de anfitriones mediante el estudio del customer journey map.



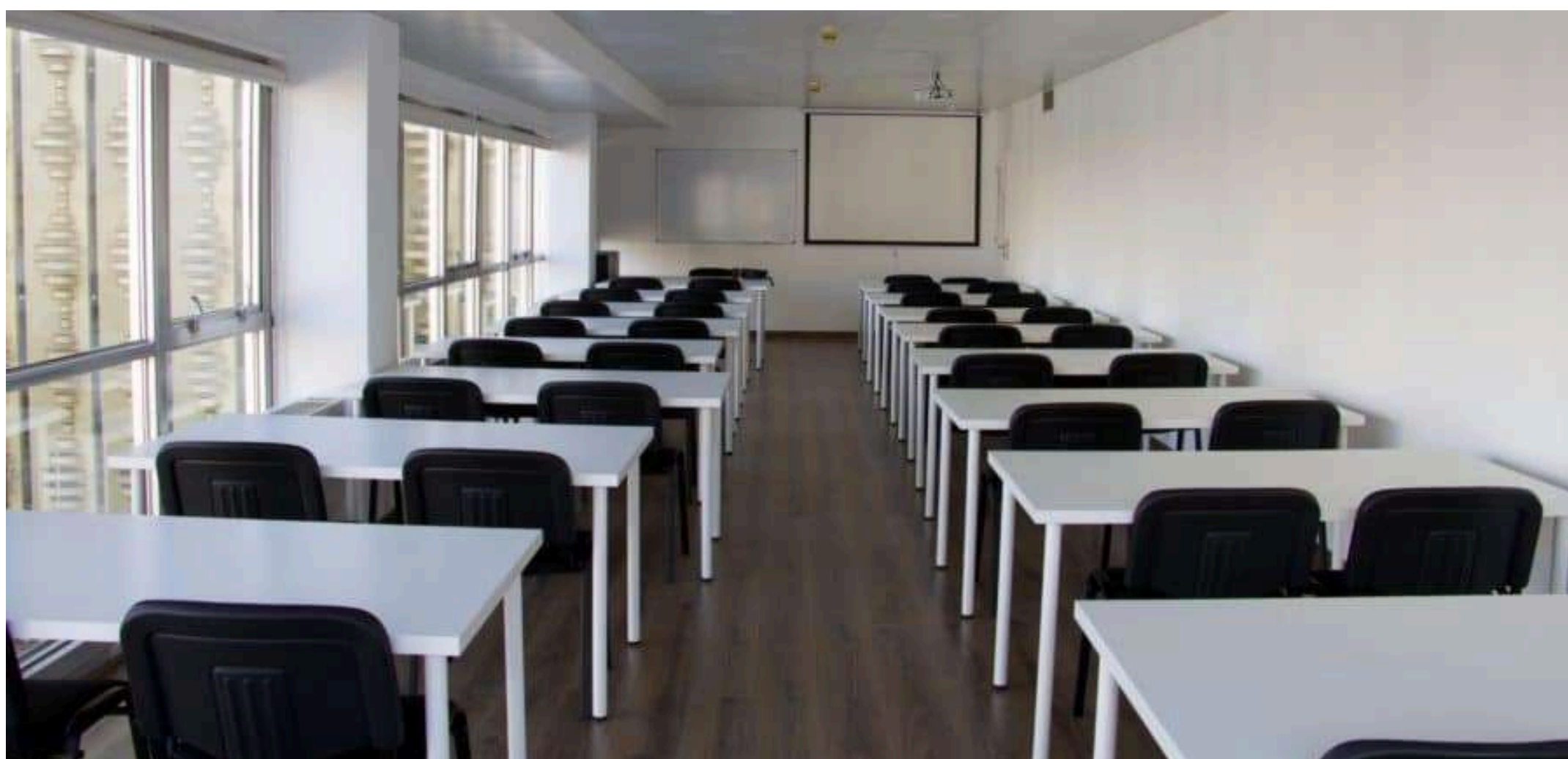
METODOLOGÍA

Este programa formativo está diseñado y adaptado para ser totalmente compatible con la actividad personal y profesional de los alumnos, gracias a una estructura docente ajustada en tiempo y forma a los requisitos de los profesionales del sector Hospitality.

Consta de 200 horas lectivas, repartidas en 4 meses de formación, dando comienzo en noviembre y finalizando en febrero.

CLASES PRESENCIALES:

Las clases presenciales y/o en directo online tienen lugar los martes (no festivos) en horario de 10:00 a 14:00 horas y de 16:00 a 19:00 horas en la sede del IMEP en el centro de Alicante.



CAMPUS VIRTUAL:

Es el punto de encuentro digital donde se recogen los distintos contenidos del curso; acceso al aula virtual, grabación de las clases presenciales, presentaciones, apuntes, vídeos, videotutoriales, herramientas de gestión, foros de contenido y material complementario.





PLAN DE ESTUDIOS

El formativo programa del Experto en Dirección de Sala se compone de los siguientes módulos y materias:

>>> INTRODUCCIÓN

Repaso a la historia de la restauración comercial abordando su pasado, presente y futuro, así como las corrientes gastronómicas y las tendencias actuales en el mercado de la restauración.

>>> MÓDULO 1: GESTIÓN ECONÓMICA EN SALA

La gestión económica de un restaurante es una labor estratégica que influye directamente en la rentabilidad del departamento, la calidad de la oferta gastronómica y la viabilidad del negocio.

- 1.1 La cuenta de explotación en sala.
- 1.2 El presupuesto del departamento.
- 1.3 Informes estadísticos y ratios de gestión.
- 1.4 Análisis de punto muerto.
- 1.5 Reportes diarios de control de gestión.
- 1.6 Gestión de compras e inventarios.
- 1.7 Gestión y comercialización del área de Bebidas.
- 1.8 Atención al cliente.
- 1.9 El protocolo en los servicios de restauración.

>>> MÓDULO 2: GESTIÓN DE OPERACIONES EN SALA

La correcta organización y el establecimiento de los procesos en la sala, permite sistematizar y optimizar el desempeño del departamento, garantizando la optimización del tiempo del equipo a la vez que se logra robustez y consistencia en la actividad diaria del departamento.

- 2.1 Los manuales de procedimientos en sala:
Apertura y cierre, mise en place y pre y post servicio.
- 2.2 Los check list de control.
- 2.3 Dirección operativa eficiente y la realización de horarios eficaces.
- 2.4 Definición de las instalaciones.
- 2.5 Prestación de servicios de restauración.
- 2.6 Las reservas y el CRM de clientes.
- 2.7 Aperturas y cierres: facturación y caja.



PLAN DE ESTUDIOS

>>> MÓDULO 3: GESTIÓN DE LOS RRHH EN SALA

Los recursos humanos son el principal activo de las empresas de hostelería. Su correcta gestión, organización y control son fundamentales para el logro de los objetivos previstos y la obtención de los resultados esperados.

- 3.1 Gestión económica de los recursos humanos de la empresa: Productividad y mapa de turnos, ratios económicos y operativos para la gestión de personas.
- 3.2 Manualización para la organización y gestión de los colaboradores.
- 3.3 Cómo generar colaboradores anfitriones.
- 3.4 Plan de acogida y resolución de conflictos en el sector Hospitality.
- 3.5 Técnicas de negociación eficaz con proveedores, colaboradores y clientes.
- 3.6 Automotivación y orientación al logro.
- 3.7 Organización y gestión del tiempo.

>>> MÓDULO 4: MARKETING Y TECNOLOGÍA EN SALA

El marketing y la tecnología son esenciales en un restaurante, ya que ayudan a atraer y aumentar el tráfico de clientes, mejorar la eficiencia y aumentar la rentabilidad. El marketing atrae y fideliza clientes, mientras que la tecnología optimiza el servicio y la gestión del negocio.

- 4.1 Gestión de la reputación online como ventaja competitiva en la sala.
- 4.2 El Customer Journey Map: ciclos de interacción del cliente sobre el servicio.
- 4.3 El marketing en punto de venta y cómo establecer un plan de venta sugerida eficaz.
- 4.4 La figura del Host como motor de ventas.
- 4.5 Banquetes y Catering.
- 4.6 Diseño de cartas y calendario de marketing.
- 4.7 Tendencias tecnológicas y aplicación de la Inteligencia Artificial en la operativa de sala.

>>> TRABAJO FINAL DE EXPERTO

Se elaborarán manuales de operaciones y check lists de los departamentos de sala en el que se plasmarán los conocimientos adquiridos durante el curso.



CALENDARIO DE FECHAS

NOVIEMBRE 2024						
L	M	X	J	V	S	D
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1




DICIEMBRE 2024						
L	M	X	J	V	S	D
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

ENERO 2025						
L	M	X	J	V	S	D
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2

FEBRERO 2025						
L	M	X	J	V	S	D
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	1	2

MARZO 2025						
L	M	X	J	V	S	D
24	25	26	27	28	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

ABRIL 2025						
L	M	X	J	V	S	D
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	1	2	3	4

	Clases presenciales EDS: Los martes de 10:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00
	Fecha límite de entrega del Trabajo Fin de Experto - Convocatoria Ordinaria
	Fecha límite de entrega del Trabajo Fin de Experto - Convocatoria Extraordinaria

NOTA: Calendario provisional sujeto a cambios



CRITERIOS Y NORMAS DE EVALUACIÓN

La evaluación del Experto e Dirección de Sala será llevada a cabo por el tutor del programa junto a un Tribunal Académico, teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- ✓ Asistencia a clases presenciales (50%)
- ✓ Nota obtenida en el cuestionario de los módulos virtuales (20%)
- ✓ Nota final del Trabajo Fin de Experto (30%)

La asistencia a clase es obligatoria, tanto en formato presencial como online, constituyendo un criterio básico del sistema docente y requisito previo exigible para recibir la evaluación como alumno y la titulación final, además de la presentación del Trabajo Fin de Experto.

Sin embargo, teniendo en cuenta situaciones imprevistas (trabajo, enfermedad, etc.), se ha establecido como norma general para obtener el título un porcentaje mínimo de asistencia del 80% en el programa.

Los alumnos que no cumplan con este porcentaje, deberán presentar documentación justificativa de las faltas y, en casos excepcionales, deberán solicitar el expreso consentimiento de la dirección de Gastrouni para superar la obligatoriedad de las sesiones presenciales.



REQUISITOS DE ACCESO

Para acceder a este programa has de cumplir uno de los siguientes requisitos de acceso:



Disponer de una titulación universitaria.



y/o acreditar experiencia profesional en el sector HORECA

En caso de que el alumno no posea titulación universitaria, se realizará una entrevista previa con la dirección del curso para la admisión en el programa.



TITULACIÓN

El alumno, una vez superadas las evaluaciones correspondientes, obtendrá la titulación de Experto en Dirección de Sala, emitida por IMEP (Instituto Mediterráneo de Estudios de Protocolo) y GASTROUNI.





PROFESORADO

El claustro de profesores está conformado por con los mejores profesionales en activo en el sector Hospitality. Ofrecerán una visión completamente práctica para que apliques los conocimientos adquiridos en el aula desde el primer momento.



Óscar Carrión
Director de Gastrouni



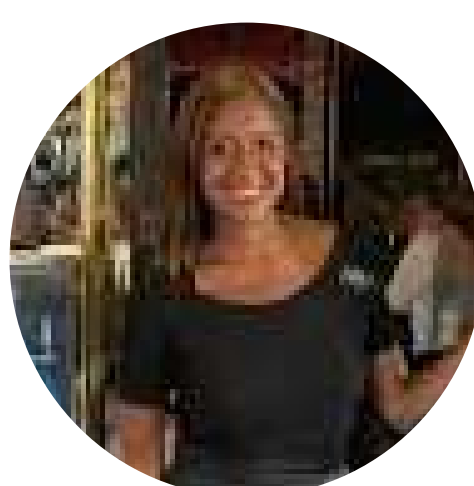
Nicolás Ayela
Director de APS
Hostelería



Arístides Sanjuán
Ingeniero en Restauración
y Tutor de Proyectos



Alejandro Pardo
Director Grand Cru
Academy y Sumiller en
Rest. Coque



Elisabet Gomes
Host Manager de
El Portal



Carmen González
Directora de
Operaciones Rest.
Sinestesia



Diego Coquillat
Director de
diegocoquillat.com



José A. Navarrete
Director en Rest.
Quique Dacosta



Antonio Llorens
Experto en F&B y
Formador



Norma Jiménez
Directora de Impronta
Consulting



Faus Olmos
Director de Espiral
Formación y Coach

EXPERTO EN DIRECCIÓN DE SALA



PRECIO Y MÉTODOS DE PAGO



2.450€

PRESENCIAL



1.650€

ONLINE

Los derechos económicos del Experto en Dirección de Sala en modalidad PRESENCIAL ascienden a 2.450€ y en modalidad ONLINE a 1.650€.

Además, este programa es susceptible de bonificación a través de la Fundación Estatal para la Formación y el Empleo (anteriormente conocida como Fundación Tripartita).

Contacta con nosotros para consultar los tipos de financiación, descuentos y plazos de pago disponibles, así como la posibilidad de bonificar esta formación a través de FUNDAE.





CONTACTO



GASTROUNI
gastronomía y universidad

PARA SOLICITAR MÁS INFORMACIÓN PUEDES CONTACTAR CON NOSOTROS A TRAVÉS DE LOS SIGUIENTES CANALES:



Teléfono: 966 305 665



Email: info@gastrouni.com



WhatsApp: 601 275 690



Web: www.gastrouni..com

