

Руководитель отдела закупа

Актуальные подходы и технологии в управлении процессами закупок в ресторанной компании: видеокурс для руководителей отделов закупа

**10 МОДУЛЕЙ
64 ЗАНЯТИЙ**

ДОСТУП: 3/6/12 МЕСЯЦЕВ

**АВТОРСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ
И МЕТОДИКИ**

**8 СПИКЕРОВ
РЕСТОРАТОРОВ-ПРАКТИКОВ**

В курсе расскажем, какие стандарты и процессы должны быть запущены на уровне руководителя закупок компании.

Разберем полный цикл управления закупками: от выбора продукта до верной логики управления взаимоотношениями с поставщиками.

После прохождения курса наши студенты получат рабочие инструменты и технологии, которые позволяют создать систему управления закупками, работающую на прибыль и качество.

Вы научитесь:

- Как верно выстроить бизнес-процесс закупок
- Как настроить и откорректировать контроль качества на уровне продукта
- Как запустить действительно работающую отчетность
- Эффективной системе экономического анализа цен и остатков
- Качественно организовывать систему встреч
- Как внедрять изменения необходимых стандартов в компании

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ КУРСА:

Чек - лист для проверки эффективности работы закупки		
Что проверен	Балл	
Оценка работы с закупком		
Автоматическая проверка цен	1	
Регулярная аналитика рынка цен закупки	1	
Систематическое общение с поставщиками	1	
Ежемесячные акты сверок с поставщиками	1	
Постоянные группы С не более 20%	1	
Составленный ЛУП (лист утверждаемой продукции) по всем направлениям	1	
Установлены нормы ответственности отдельно по категориям	1	
Сформирован банк заказов	1	
Оценка эффективности договора закупки		
Преимущественно цен зафиксированы в договоре	1	
Условия о своевременности поставок	1	
Правила отправки рекламаций по e-mail	1	
Штрафные санкции за нарушение сроков поставки	1	
Штрафные санкции за нарушение цены товара	1	
Штрафные санкции за нарушение качества товара	1	
Спецификация качества товара по ЛУП	1	
Качество товара учитывает коэффициенты отхода	1	
Качество товара учитывает сроки годности	1	

[illegible]

БЭЛЭ	ДОМ	БИ ПЛАРА			
		Технология приготовления блюда	Граммовая блока	Технология приготовления в % от блока	г/г
0/1	1	0	1	1	
0/1	1	0	1	0	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	0	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	1	1	1	1	
0/1	42	100,00%	95,00%	95,00%	
	ИТОГО СРЕДНЕЕ			94,00%	

Задача	Ответственный	Дата постановки задачи	Дата выполнения	Состояние
Сформировать стандарт СТУ	ИП	07.01.24	12.01.24	Выполнено
Все СТУ приняты к стандарту	ИП	07.01.24	16.01.24	Не выполнено
Все СТУ размещены в цехе	ИП	07.01.24	18.01.24	Выполнено
Сформирована программа обучения для поваров	ИП	07.01.24	14.01.24	Выполнено
Подготовлен материал для обучения	ИП	07.01.24	17.01.24	Выполнено
Сформирован график обучения поваров	ИП	07.01.24	19.01.24	Выполнено
Обучение проводится согласно графика	ИП	07.01.24	25.01.24	Выполнено
Проведена аттестация по итогам обучения	ИП	07.01.24	30.01.24	Выполнено

Документы помогут обеспечить структурированный подход к учету, планированию и контролю. Каждый элемент – от стандартов бухгалтерского учета до чек-листов инвентаризации и шаблонов управленческих отчетов – работают на оптимизации процессов, повышении прозрачности и снижении рисков.

Эти материалы не только помогают в формировании четкой политики и процедур, но и способствуют принятию обоснованных управленческих решений.

Руководитель отдела закупа

**МОДУЛЬ 1. ЭФФЕКТИВНЫЕ СИСТЕМЫ
ПО УПРАВЛЕНИЮ ВКУСОМ И ПОРЯДКОМ**

Занятие 1	Правила проведения дегустаций. Типы дегустаций для формирования меню
Занятие 2	Товарный комитет – правила управления сырьем, себестоимостью
Занятие 3	План запуска нового меню в ресторане
Занятие 4	Отработки. Что это и как с ними работать?
Занятие 5	Порядок работы с рекламациями
Занятие 6	Станционные карты, как инструмент контроля. Назначение, виды и правила работы с ними
Занятие 7	Санитария. Часть 1. Общее понятие, зачем ее нужно соблюдать и какова роль сотрудников в ее поддержании
Занятие 8	Санитария. Часть 2. Правила в санитарии и зоны их применения
Занятие 9	Работа на улучшение через принцип ППР (проблема-причина-решение)
Занятие 10	Комитет по качеству

Руководитель отдела закупа

МОДУЛЬ 2. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ ЧЕРЕЗ KITCHEN MANAGEMENT

Занятие 1	Общая логика производственного учета
Занятие 2	Складоведение в учете. Материальная ответственность. Ключное хозяйство
Занятие 3	Управление системами товародвижения. Между ресторанами. С учетом фабрики-кухни
Занятие 4	Управление разными себестоимостями
Занятие 5	Управление закупочными ценами
Занятие 6	Товарные остатки. Ликвидность. Стоп-листы
Занятие 7	Комитет по себестоимости - что делаем, чтобы все было в порядке

Руководитель отдела закупа

МОДУЛЬ 3. КОММЕРЧЕСКАЯ / ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Занятие 1	Централизованная или децентрализованная закупочная деятельность
Занятие 2	Функционал и организация закупочной деятельности
Занятие 3	Аналитика и метрики закупочной деятельности
Занятие 4	Экономическая безопасность в коммерческой деятельности компании
Занятие 5	Диагностика закупочной деятельности компании и выработка плана работ по ее улучшению

Руководитель отдела закупа

МОДУЛЬ 4. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И УЛУЧШЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Занятие 1	Полная схема оперативной экономической аналитики
Занятие 2	Управление затратами ресторанов
Занятие 3	Бюджетирование и финансовое планирование деятельности
Занятие 4	KPI как часть системы управления экономикой

Руководитель отдела закупа

МОДУЛЬ 5. КЛЮЧЕВЫЕ ПРАВИЛА УПРАВЛЕНИЯ HR-НАПРВАЛЕНИЕМ В РЕСТОРАННОЙ КОМПАНИИ. HR-ФУНКЦИЯ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ	
Занятие 1	HR-функция в ресторанной компании целиком. Операционный и стратегический HR
Занятие 2	Эффективная организационная структура ресторанной компании и ее роль. Структура HR-отдела в компании
Занятие 3	Роли ключевых ТОП-менеджеров в HR-функции

Руководитель отдела закупа

**МОДУЛЬ 6. КАК СФОРМИРОВАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ КОМАНДУ.
ПОИСК, ОТБОР И НАЙМ ПЕРСОНАЛА**

Занятие 1	Как определить своих кандидатов
Занятие 2	Как быть привлекательным для кандидата
Занятие 3	Уникальное предложение сотруднику
Занятие 4	Как привлечь «своих» кандидатов. Инструменты маркетинга в HR
Занятие 5	Эффективные собеседования

Руководитель отдела закупа

МОДУЛЬ 7. ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОЦЕССЫ АДАПТАЦИИ И СТАЖИРОВКИ

Занятие 1	Процедура приема на работу сотрудника как начало адаптации
Занятие 2	Концепция адаптации в компании
Занятие 3	Эффективная адаптация сотрудников
Занятие 4	Как сформировать качественную программу стажировки
Занятие 5	Качественная аттестация
Занятие 6	Как проводить стажировку для ТОП-руководителей

Руководитель отдела закупа

МОДУЛЬ 8. СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ В РЕСТОРАННОЙ КОМПАНИИ

Занятие 1	Система обучения в ресторанной компании
Занятие 2	Система обучения на местах
Занятие 3	Эффективный календарь обучения сотрудников на местах
Занятие 4	Концепция развития руководителей в компании
Занятие 5	Оценка потребности в обучении. Чему учить руководителей?
Занятие 6	Развитие сотрудников через индивидуальные планы
Занятие 7	Системы вовлечения профессиональных и высокопотенциальных сотрудников
Занятие 8	Кадровый резерв

Руководитель отдела закупа

МОДУЛЬ 9. ИНСТРУМЕНТЫ РАБОТЫ НА УДЕРЖАНИЕ СОТРУДНИКОВ

Занятие 1	Управление по ценностям. Корпоративная культура
Занятие 2	Employee journey map: что это такое, как правильно составить и использовать
Занятие 3	Удовлетворенность, Лояльность, вовлеченность. Исследование мнений сотрудников
Занятие 4	Инструменты по удержанию сотрудников
Занятие 5	Как организовать эффективный выход сотрудника из компании
Занятие 6	Логика и правила работы с причинами текучести персонала
Занятие 7	Материальная мотивация на всех уровнях. Часть 1
Занятие 8	Материальная мотивация на всех уровнях. Часть 2
Занятие 9	Нематериальная мотивация. Стратегия совокупного вознаграждения Total Rewards
Занятие 10	Нематериальная мотивация. Лидерство руководителей и влияние на команду

Руководитель отдела закупа

МОДУЛЬ 10. КАК ЗАПУСТИТЬ УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ ПО ЦЕЛЯМ

Занятие 1	Управление по целям
Занятие 2	Как эффективно собрать стратегию компании на всех уровнях на примере HR-стратегии компании
Занятие 3	Как вовлекать сотрудников в развитие компании. Техники вовлечения как система мотивации
Занятие 4	Как руководителям эффективно проводить собрания для достижения целей
Занятие 5	Техники работы с сопротивлением команд
Занятие 6	Как внедрять новые инструменты на производстве

WELCOMERPRO

Welcomerpro — команда экспертов с одной миссией:
сделать рестораны успешнее.

С 2016 года помогаем рестораторам наладить процессы,
обучать команды и внедрять современные технологии.

Разработали авторские и инновационные для российского
рынка продукты и методики управления ресторанами,
которые помогают сделать бизнес эффективнее.

ТРЕНИНГИ

ВИДЕОКУРСЫ

ВИДЕОЛЕКЦИИ

КОНСАЛТИНГ

RESTAGAME

