

2021 | ОНЛАЙН-КУРС

**WEL-
COME
PRO**

УНИВЕРСИТЕТ
РЕСТОРАННОГО
БИЗНЕСА

Владельческий контроль



**WEL-
COME
PRO**

УНИВЕРСИТЕТ
РЕСТОРАННОГО
БИЗНЕСА

ПРОГРАММА ОНЛАЙН-КУРСА



ТЕМЫ МОДУЛЕЙ ОНЛАЙН-КУРСА

№ Модуля	Тема	Спикер
1	Формирование команд. Функционал и мотивация на результат	Виолетта Гвоздовская, Анжела Трубникова, Наталья Копосова
2	Маркетинг на уровне владельцев	Сергей Ицков
3	Как владелец влияет на прибыль компании	Виолетта Гвоздовская Антонина Плетнева
4	Лидерство на уровне владельца	Артур Маратканов, Эллина Бондарь
5	Развитие и стратегия компании: цели и управление по целям. Стратегическое планирование	Виолетта Гвоздовская, Анжела Трубникова

КАЛЕНДАРЬ ВСТРЕЧ В ZOOM

WWW.WELCOMEPRO.RU

Дата	Время	Семинар/Бизнес симуляция	Спикер
07.09 Модуль 1	11.00 – 12.30 12:45 – 14:00	Занятие 1 Управление бизнесом на уровне владельца	Виолетта Гвоздовская
10.09 Модуль 1	11.00 – 12.30 12:45 – 14:00	Занятие 2 Управление ключевыми процессами ресторанного бизнеса на уровне владельца	Анжела Трубникова Наталья Копосова
14.09 Модуль 2	11.00 – 12.30 12:45 – 14:00	Занятие 3 Как создавать эффективные концепции и не терять актуальность	Сергей Ицков
16.09 Модуль 2	11.00 – 12.45 13:00 – 14:00	Занятие 4 Маркетинговый анализ выручки и анализ гостевого мнения Управление отделом маркетинга (функции, ответственность и KPI). Маркетинговый календарь	Сергей Ицков Сергей Ицков
20.09 Модуль 3	11.00 – 12.30 12:45 – 14:00	Занятие 5 Работа с ОДДС и ОПиУ и как вовлекать команду во влияние на финансовый результат Бюджетирование, бюджетный контроль, финансовое моделирование	Антонина Плетнева Антонина Плетнева

КАЛЕНДАРЬ ВСТРЕЧ В ZOOM

WWW.WELCOMEPRO.RU

Дата	Время	Семинар/Бизнес симуляция	Спикер
27.09 Модуль 3	11.00 – 12.30	Занятие 6 Управленческий/ производственный учет – как проверить все ли в порядке, последствия ошибок	Антонина Плетнева
	12.45 – 14.00	Финансовые стратегии	Виолетта Гвоздовская
01.10 Модуль 3	11.00 – 12.30	Занятие 7 Безопасность ресторанного бизнеса	Виолетта Гвоздовская
	12:45 – 14:00	Занятие 8 Экономическая бизнес-симуляция	Виолетта Гвоздовская, Эллина Бондарь, Антонина Плетнева
12.10 Модуль 4	11.00 –12.30	Занятие 9 Лидерские техники владельца	Артур Маратканов
	12:45 – 14:00	Обратная связь как инструмент развития сотрудников	Эллина Бондарь
14.10 Модуль 5	11:00 – 12:30	Занятие 10 Управление бизнесом через стратегию	Виолетта Гвоздовская
	12:45 – 14:00		
19.10 Модуль 5	11.00 – 12.30	Занятие 11 Управление владельца по целям и ценностям	Анжела Трубникова
	12:45 – 14:00	Полная схема владельческого контроля	Виолетта Гвоздовская

ПРОГРАММА ЗАНЯТИЙ: МОДУЛЬ 1



Дата/ время	Тема	Описание	Содержание	Спикер
МОДУЛЬ 1: ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНД. ФУНКЦИОНАЛ И МОТИВАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ				
07.09 11:00 – 12:30 12:45 – 14:00	Занятие 1. Управление бизнесом на уровне владельца	Строим крепкие управляющие компании. Учимся обнаружить в организационной структуре функциональные ошибки и сбои	• Правила построения управляющих компаний • Логика управления каждым специалистом компании. Зоны ответственности • Разбор каждой должности в управляющей компании и формирование подходов в эффективных KPI • Как владелец может оценить порядок в ресторанах • Техники оценки каждого направления. Стратегия улучшения команды по всем направлениям	Виолетта Гвоздовская
10.09 11:00 – 12:30 12:45 – 14:00	Занятие 2. Управление ключевыми процессами ресторанного бизнеса на уровне владельца	Как собственник влияет на сервис своих ресторанов Как собственник влияет на работы производств своих ресторанов	• Как устроена связь процессов и экономического результата ресторана • Как сервис влияет на выручку и доход ресторанов • Правила управления командой сервиса для влияния на экономику • Экономические KPI на стороне ОД и управляющих. Техники оценки каждого направления. Стратегия улучшения команды по всем направлениям • Стратегия формирования меню • Оценка гостевых отзывов, как инструмент для управления процессами • Экономические KPI на стороне Шеф повара и как ими управлять. Техники оценки каждого направления. Стратегия улучшения команды по всем направлениям	Ангела Трубникова Наталья Копосова



ПРОГРАММА ЗАНЯТИЙ: МОДУЛЬ 2



Дата/ время	Тема	Описание	Содержание	Спикер
МОДУЛЬ 2: МАРКЕТИНГ НА УРОВНЕ ВЛАДЕЛЬЦЕВ				
14.09 11:00 – 12:30 12:45 – 14:00	Занятие 3. Как создавать эффективные концепции и не терять актуальность	• Маркетинг-микс как система построения концепции • Алгоритм создания конкурентной концепции • Методика «образ-действие» в формализации стержня бренда • Позиционирование ресторана • Ритуалы и легенды как основные методики эмоционального сервиса	• Стратегия и операции: основной функционал специалиста по маркетингу в ресторане и почему маркетологи не справляются с продвижением ресторана • Как создать и удерживать эмоциональные преимущества: маркетинг-микс, позиционирование и ключевые характеристики бренда. Жизненные циклы концепций • Маркетинговые инструменты в сервис-дизайне: легенды и ритуалы • Управление силой концепции - как держать под контролем актуальность идеи ресторана. Примеры сильных концепций от ассортимента до дизайна и выбора местоположения • Позиционирование ресторана: как занять «свое» место в голове гостя? • Кейсы по созданию проектов конкурентных концепций	Сергей Ицков
16.09 11:00 – 12:45	Занятие 4. Маркетинговый анализ выручки и анализ гостевого мнения	• Диагностика спроса и выручки ресторана по методике Motive Marketing™ • Алгоритм управления выручкой с помощью аналитики • Принципы анализа ресторанных продаж • Ключевые показатели и отчеты для контроля • Принципы анализа отзывов	• Качественные и количественные параметры спроса и выручки: периодичность замеров и свойства динамик • Среднее количество блюд и напитков на гостя. Оценка структуры гостевой корзины и глубины заказа • Динамика спроса: как сегментировать гостей на основе аналитики и делать выводы об изменениях • Оценка загруженности ресторана • Маркетинговая аналитика на службе HR-департамента	Сергей Ицков
13:00 – 14:00	Управление отделом маркетинга (функции, ответственность и KPI) Маркетинговый календарь	• Функции директора по маркетингу и специалистов в отделе • Принципы формирования маркетингового календаря • Акценты при рестарте и выходе из кризиса	• Алгоритм формирования плана продвижения от аналитики до гостя • План мероприятий по актуализации концепции • Активности по каналам коммуникаций • Инфо-поводы и гостевые офферы • Ключевые ошибки при формировании календаря • Оценка эффективности	Сергей Ицков

ПРОГРАММА ЗАНЯТИЙ: МОДУЛЬ 3



Дата/ время	Тема	Описание	Содержание	Спикер
МОДУЛЬ 3: КАК ВЛАДЕЛЕЦ ВЛИЯЕТ НА ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ				
20.09 11:00 – 12:30	Занятие 5. Работа с ОДДС и ОПиУ и как вовлекать команду во влияние на финансовый результат	• Ключевые формы отчетности играют важную роль в управлении экономическим успехом компании, а также в вовлечении команды на результат • Оцени, реально ли твои топ-менеджеры умеют влиять на прибыль или она просто случается	• Ключевые формы отчетов. Правила построения. • Финансовые коэффициенты оценки эффективности ресторанной компании • Работа с РЦФО и ключевыми комитетами	Антонина Плетнева
12:45 – 14:00	Бюджетирование, бюджетный контроль, финансовое моделирование	• Экономическое управление начинается с понимания финансовой схемы бизнеса и просчета налоговой эффективности, осознания бизнес-модели и ее потенциалов.	• Финансовое моделирование и финансовые схемы • Схема налогообложения. Как построить эффективные взаимосвязи • Бизнес-модели и контроль финансового результата группы юридических лиц	Антонина Плетнева
27.09 11:00 – 12:30	Занятие 6. Управленческий/ производственный учет – как проверить все ли в порядке и последствия ошибок	• Поставленный прозрачный учет – это победа для владельца и топ-руководителя. Только тогда можно говорить о том, что финансы компании под контролем. • Как оценить все ли в порядке у вас с учетом и как исправить ошибки. • К чему могут привести проблемы в управленческом и производственном учете	• Прозрачный учет ресторанной компании. • Как собственник может понять все ли в порядке с учетом • Управленческий и производственный учет компании.	Антонина Плетнева
12:45 – 14:00	Финансовые стратегии	• Стратегическое финансовое управление. Стратегии улучшения выручки, себестоимости, затрат и прибыли.	• Стратегии улучшения выручки, себестоимости, затрат и прибыли. Как вовлечь всю команду в работу с финансами. Как работать на улучшение прибыли ресторанной компании	Виолетта Гвоздовская

ПРОГРАММА ЗАНЯТИЙ: МОДУЛЬ 3 *продолжение*



Дата/ время	Тема	Описание	Содержание	Спикер
МОДУЛЬ 3: КАК ВЛАДЕЛЕЦ ВЛИЯЕТ НА ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ				
01.10 11:00 – 12:30	Занятие 7. Безопасность ресторанного бизнеса	• Как выстроить систему безопасности внутри бизнеса • Как предотвратить потери денег и ресурсов • Как управлять безопасностью компании	• Физическая безопасность – вопросы систем физической безопасности, вопросы пищевой безопасности и здоровья гостей • Безопасность товара и имущества – вопросы материальной безопасности, моменты потери товарно-материальных ценностей, пожарная безопасность • Безопасность денежных средств – моменты потери выручки, сохранность денежных средств • Кадровая безопасность – система приема сотрудника, оформления, система увольнения сотрудника • Информационная безопасность – вопросы коммерческой тайны и ИТ безопасности	Виолетта Гвоздовская
12:45 – 14:00	Занятие 8. Экономическая бизнес-симуляция			Эллина Бондарь, Виолетта Гвоздовская



ПРОГРАММА ЗАНЯТИЙ: МОДУЛЬ 4



Дата/ время	Тема	Описание	Содержание	Спикер
МОДУЛЬ 4: ЛИДЕРСТВО НА УРОВНЕ ВЛАДЕЛЬЦА				
12.10 11:00 – 12:30	Занятие 9. Лидерские техники владельца	• Как создавать эффективные команды • Эмоциональное лидерство • Критичное мышление	• Как управлять эмоциями во время проведения собраний для сотрудников • Управление своими эмоциями для улучшения результатов команды • Обсудим 4 квадранта EQ • Управление отношениями – как лидер может влиять на эмоции сотрудников команды • Техники критического мышления	Артур Маратканов
12:45 – 14:00	Обратная связь как инструмент развития сотрудников	• Как создавать эффективные команды	• Обратная связь, как инструмент развития и обучения команды • Обратная связь через ценности бренда • Развивающая, корректирующая и поддерживающая обратная связь • Алгоритмы обратной связи для разных типов сотрудников и разные цели	Эллина Бондарь



ПРОГРАММА ЗАНЯТИЙ: МОДУЛЬ 5



Дата/ время	Тема	Описание	Содержание	Спикер
МОДУЛЬ 5: РАЗВИТИЕ И СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ: ЦЕЛИ И УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ				
14.10 11:00 – 12:30 12:45 – 14:00	Занятие 10. Управление бизнесом через стратегию	• Стратегическое планирование бизнеса • Управление по целям • Техники стратегического управления бизнесом это не просто «хочу много денег» • Речь о секретах стратегического управления компанией и вовлечения всей команды в реализацию стратегических задач	• Руководитель-Стратег – это про что? • Что конкретно нужно делать, чтобы стать эффективным стратегом для своего бизнеса • Переход от стратегии руководителя к стратегии компании – что для этого нужно знать • Как вовлечь команду в формирование стратегии • Эффективные стратегические сессии – что такое сильный процесс погружения в стратегию • И как НЕ надо делать • Мотивация всей команды на стратегию, как замеряем результаты. • Провести команду к реализации задач – это как?	Виолетта Гвоздовская
19.10 11:00 – 12:30	Занятие 11. Управление владельца по целям и ценностям	• Как создавать эффективные команды	• Спиральная динамика К. Грейвза и ценностное поле компаний • Управление компанией по ценностям • Полная схема внедрения нового и улучшения компаний. • Работа с индивидуальным и командным сопротивлением	Ангела Трубникова
12:45 – 14:00	Полная схема владельческого контроля	• Полная схема владельческого контроля. Что и когда смотрим. Кто и как собирает данные. Какие выводы можно делать из показателей. Как улучшить компанию и команду	• Полная схема владельческого контроля. Кто и как собирает данные. Какие выводы можно делать из показателей. Как улучшить компанию и команду. Финансовые и качественные KPI. Полная схема мотивации на результат	Виолетта Гвоздовская

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

ВИОЛЕТТА ГВОЗДОВСКАЯ

Руководитель
компании Welcomepro

Специалист по управлению
ресторанами и ресторанными
сетями

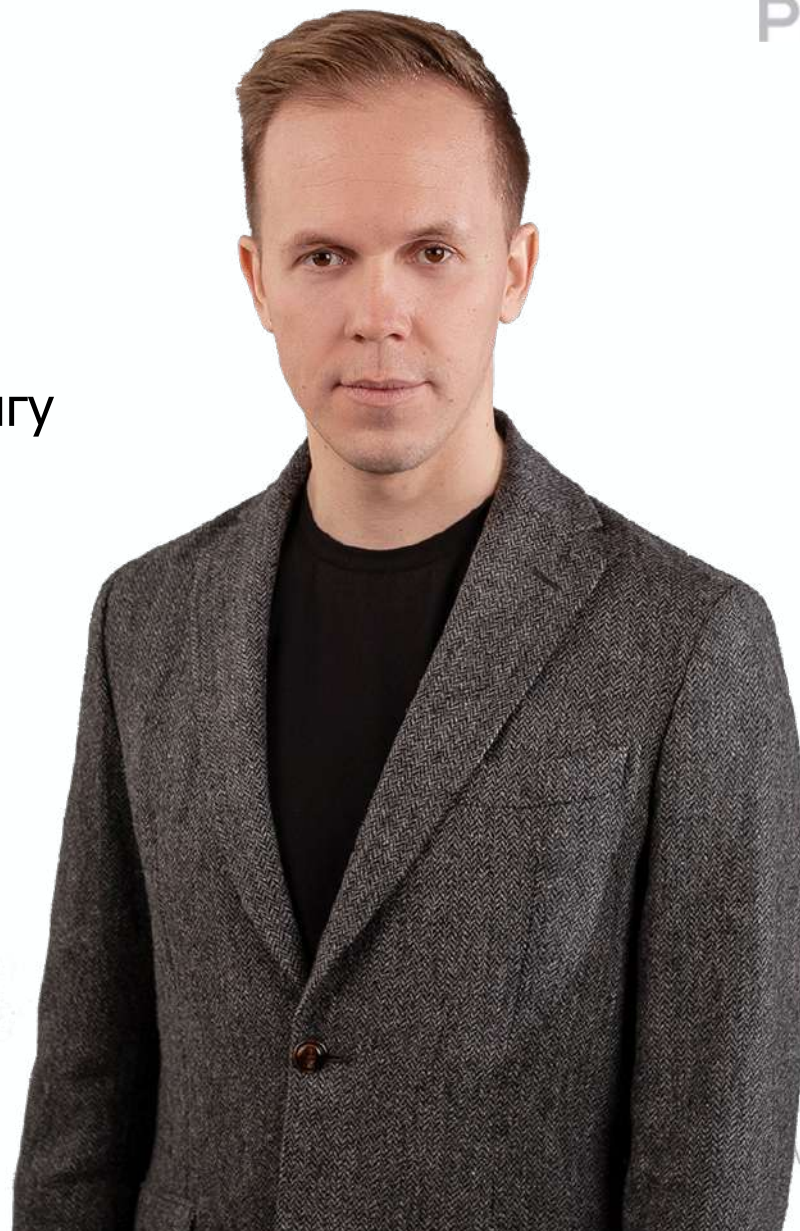


ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

**СЕРГЕЙ
ИЦКОВ**

Преподаватель по маркетингу
ресторанных компаний

Управляющий партнер
Университета Welcomepro



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

АНТОНИНА ПЛЕТНЕВА

Руководитель проектов
Университета
Welcomepro



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

АЛЕКСАНДР ЗАБРОДИН

Преподаватель по Kitchen
Management компании
Welcomepro Consulting



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

АНЖЕЛА ТРУБНИКОВА

Преподаватель
по Service Management
и обучению персонала
Университета
Welcomepro



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

АРТУР МАРАТКАНОВ

Преподаватель
по Service Management
и обучению персонала
Университета
Welcomepro



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

**ЭЛИНА
БОНДАРЬ**

Преподаватель
по геймификации бизнеса
Университета Welcomepro



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

НАТАЛЬЯ КОПОСОВА

Специалиста по Kitchen
management компании
WelcomePro



WEL- COME PRO



 welcomepro.ru



 welcomepro.ru



 [@welcomepro.ru](https://www.instagram.com/welcomepro.ru)

 8 800 301-13-38

 hello@welcomepro.ru