

# Интерактивный рестопрактикум для управляющих «8 сил ресторанного менеджмента»

**Даты проведения:** 25-27 марта 2020 года

**Место проведения:** Novikov School, г. Москва, ул. Большая Якиманка, 22, ТЦ Гиеней, 2 этаж, зал «Лекторий»

**Организаторы:** ИГ «Ресторанные ведомости» и ресторанное агентство «Лучшие решения» при участии Novikov School

**Стоимость:** 38 000 рублей

**Группа:** до 24 участников

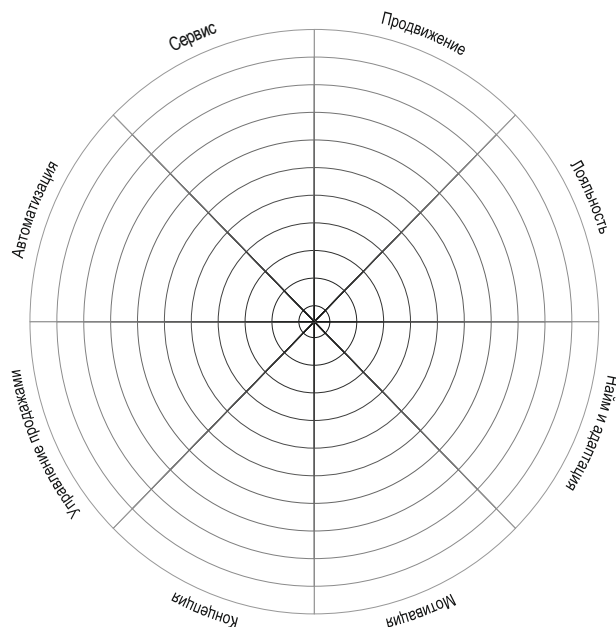
«Ресторанные ведомости» и Novikov School приглашают вас на уникальный трехдневный интерактивный практикум для управляющих и операционных директоров, а также команд руководителей и владельцев, которые хотят построить эффективные коммуникации между подразделениями.

В течение трех дней участники смогут увидеть, как именно «подтянуть» управление своим рестораном «на десятку» по 8 ключевым направлениям в течение ближайших месяцев.

**Описание формата рестопрактикума:** Каждый спикер – ведущий практик в своей области индустрии питания - выдаст видение структурирования каждого направления деятельности ресторана: от хаоса к четкой системе, «на десятку». Каждый участник сможет, основываясь на этом материале, оценить состояние собственного предприятия по «колесу баланса» всех направлений развития предприятия. Также, для участников предусмотрены интерактивные задания, выполняемые в группе по 4-6 человек, с обратной связью от спикера для закрепления полученных знаний после каждого модуля.

**Что получают участники рестопрактикума:**

1. Аудит состояния своего предприятия по 8 ключевым направлениям по технологии «Колесо баланса» от 1 до 10



2. Выбор приоритетных стратегических направлений развития и тактический план внедрения изменений на полгода
3. Закрепление полученных знаний от спикеров через решение командных задач по выводу предприятия из кризиса
4. Презентации, раздаточные и дополнительные электронные материалы от спикеров
5. Комплексные консультации от спикеров и от остальных участников рестопрактикума
6. Сертификат о прохождении данного РестоПрактикума

## 7. Программа рестопрактикума:

Время	День/Блоки	Время	День 1.	День 2.	День 3.
10:00		20 минут	Регистрация, приветствие организаторов, программа и правила Командообразование Формирование индивидуального кейса	Встреча, кофе	Встреча, кофе
10:20	Командная подготовка	20 минут	Объединение в команды, тесное знакомство Разбор полученных командных кейсов Формирование вопросов спикерам первого дня	Формирование вопросов спикерам Доработка командного кейса Формирование вопросов спикерам первого дня	Формирование вопросов спикерам Доработка командного кейса Формирование вопросов спикерам первого дня
10:45	Образовательный блок 1	1 час 45 минут	<b>10 шагов к систематизации управления рестораном</b> Ольга Курочкина  Вызовы перед управленцами в 2020 году Особенности работы с разными поколениями сотрудников Эффективное планирование, делегирование и контроль подразделений Ответы на вопросы	<b>«Финансовая гигиена на десятку»</b> Татьяна Федорцева  Прозрачный учет от склада до инвестиционных отчетов 5 вредных финансовых советов управляющим Гибкое управление финансами предприятия Ответы на вопросы	<b>Эффективное управление производством</b> Андрей Сердин  Пошаговый kitchen management Команда поваров vs команда ресторана. Эффективное взаимодействие Основные ошибки в управлении производством Ответы на вопросы
12:30	Перерыв	15 минут	Оценка своего кейса по «колесу баланса»	Оценка своего кейса по «колесу баланса»	Оценка своего кейса по «колесу баланса»
12:45	Образовательный блок 2	1 час 45 минут	<b>Нет людей. Мифы и правда про ресторанный HR</b> Наталья Черных  Формирование бренда работодателя Настройка эффективной воронки найма и обучения сотрудников Запуск и управление мотивацией сотрудников Ответы на вопросы	<b>Этапы построения эффективной службы доставки</b> Артур Чистяков  Как оценить перспективы доставки для вашего предприятия Организация контакт-центра, взаимодействие с агрегаторами Зоны ответственности и мотивация отдела доставки Ответы на вопросы	<b>Маркетинг ресторана: стратегия, тактика, управление</b> Галина Милых  Основной фундамент маркетинга Что является основным фокусом для успеха ресторана Инструменты и механики маркетинговых активностей Маркетинговый календарь Маркетинговая отчетность Ответы на вопросы
14:30	Обед	1 час	Интерактивное заполнение карты компетенций участников, задание на нетворкинг	Тематический обед. Мини-конференции, спикеры – участники конференции по 12 минут	Командная доработка кейса, подготовка презентации для жюри
15:30	Образовательный блок 3	1 час 45 минут	<b>Уровни юридической защиты ресторанного бизнеса</b> Денис Марченко  Основные юридические	<b>10 ошибок в автоматизации предприятия</b> Павел Смирнов  Эффективная автоматизация как залог прозрачности управления	<b>Почему стандарты не работают?</b> <b>Стандартизация силами команды</b> Жанна Прашкевич  Почему стандарты не работают? Гибкие

			нюансы ресторанного бизнеса: от аренды до авторских прав Ответы на вопросы	5 вопросов вашим поставщикам системы автоматизации Ответы на вопросы	подходы к стандартизации Цикл доверия и ответственности против угроз и наказания Управление проектом стандартизации Ответы на вопросы
17:15	Перерыв	15 минут	Оценка своего кейса по «колесу баланса»	Оценка своего кейса по «колесу баланса»	Оценка своего кейса по «колесу баланса»
17:30	Закрывающий блок	30 минут	Командное обсуждение решения кейса <b>Рефлексия:</b> 1. Новые понятия 2. Вредные советы 3. Действенные инструменты 4. Открытия «А что, так можно было?»  Формирование программы мини-конференции на следующий день, когда каждый участник может сделать доклад на 12 минут	Командное обсуждение решения кейса <b>Рефлексия:</b> 1. Новые понятия 2. Вредные советы 3. Действенные инструменты 4. Открытия «А что, так можно было?»	<b>Рефлексия:</b> 1. Новые понятия 2. Вредные советы 3. Действенные инструменты 4. Открытия «А что, так можно было?»  «Совет директоров» Презентация решений индивидуальных кейсов друг другу в тройках, усиление решений друг друга
18.00	Финал конференции в третий день	30 минут			Презентация командных кейсов жюри (спикерам) до 2 минут Выбор команды-победителя методом голосования, вручение призов Вручение сертификатов, фотосессия, шампанское

**Формат рестопрактикума предусматривает практическую работу в малых группах до 4-6 человек:**

1. Знакомство в начале практикума внутри групп: ФИО, позиция и предприятие, чем могу быть полезен, какие проблемы есть
2. Работа над командным заданием: каждая группа получает типовую операционную задачу, над которой работает ежедневно
3. Работа над собственным проектом: доработка «колеса баланса» собственного предприятия на основе полученной информации от спикеров
4. Тематические обеды во второй день. Участники становятся спикерами и делают доклады за тематическими столами до 18 минут
5. Командная презентация решения кейса с примерами из собственной практики в последний день
6. Защита собственного кейса на ярмарке идей в последний день
7. Ежедневное подведение итогов дня в интерактивной форме
8. Канал и чат практикума в telegram: для обмена фотографиями, материалами и решениями кейсов