



**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

Programa **completo**

Get your restaurant to the next level



100%  
**Online**

## 1. MODELO Y PLAN DE NEGOCIO

- Capítulo 1. Modelo de Negocio
- Capítulo 2. Plan de Negocios Económico-Financiero
- Capítulo 3. Plan de Negocios técnico
- Capítulo 4. Inversión y financiación
- Capítulo 5. La forma societaria

## 2. DESARROLLO DE MARCA

- Capítulo 1. El Nacimiento
- Capítulo 2. Las raíces
- Capítulo 3. Consolidar la marca
- Capítulo 4. ID de Marca
- Capítulo 5. Mi marca en la calle hoy

## 3. INTERIORISMO Y ARQUITECTURA

- Capítulo 1. El Anteproyecto
- Capítulo 2. Planificando
- Capítulo 3. Los sentidos
- Capítulo 4. Estilo

## 4. DIRECCIÓN Y GESTIÓN

- Capítulo 1. Costes Directos & Indirectos
- Capítulo 2. Escandallos y precios
- Capítulo 3. Ingeniería de Menú
- Capítulo 4. La Carta
- Capítulo 5. RSC
- Capítulo 6. Gestión

## 5. MI PRESUPUESTO

- Capítulo 1. El Archivo
- Capítulo 2. Introducción de Datos
- Capítulo 3. Medidores financieros

## 6. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

- Capítulo 1. Necesidades
- Capítulo 2. En búsqueda
- Capítulo 3. La Bienvenida
- Capítulo 4. Relaciones laborales
- Capítulo 5. Costes derivados
- Capítulo 6. Fidelizar el cliente interno

## 7. OPERACIONES DE SALA

- Capítulo 1. Organización
- Capítulo 2. Técnicas de venta
- Capítulo 3. El vino y su arte
- Capítulo 4. Notas

## 8. OPERACIONES DE COCINA

- Capítulo 1. Organización
- Capítulo 2. Seguridad alimentaria
- Capítulo 3. Control de costes.
- Capítulo 4. Presentaciones

## 9. COMPRAS Y ALMACÉN

- Capítulo 1. Compras
- Capítulo 2. Almacén
- Capítulo 3. Inventarios

## 10. MARKETING ONLINE

- Capítulo 1. Introducción
- Capítulo 2. Céntrate en lo importante
- Capítulo 3. Tu carta de presentación en Internet
- Capítulo 4. Nuevas soluciones en restauración
- Capítulo 5. Haz que te encuentren en Google
- Capítulo 6. Fideliza y gana nuevos clientes
- Capítulo 7. Invierte para aumentar tus reservas
- Capítulo 8. Influencers
- Capítulo 9. Extra de soluciones
- Capítulo 10. No inviertas a lo loco

# Programa completo



**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION





# 1. Modelo y Plan de Negocio



**THE RESTAURANT**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

# 1.

## Programa completo

### Modelo y Plan de Negocio

#### Capítulo 1. Modelo de Negocio

- Búsqueda: necesidades del público
- Definir tu modelo
  - Caso Luismi Menor. Restaurante La Milla.
  - Caso David Olivas. Restaurante Back.

#### Capítulo 2. Plan de Negocios Económico-Financiero

- Inversión
- El presupuesto
- Liquidez
- Resultados: la rentabilidad financiera
  - Caso Jesús Santos. Restaurante El Puertito.

#### Capítulo 3. Plan de Negocios técnico

- Proyección: ¿Para qué un plan de negocios?
- Presentación: Seducir con todos los elementos
  - Caso Charlie Saez. La Rumba.
  - Caso César Morales. Restaurante La Milla.

#### Capítulo 4. Inversión y financiación

- Fuentes financieras: bancos y demás posibilidades
  - Caso Rafael Cebolla. Presidente Hospitality.
  - Caso Gaizka Aseguinolaza. CEO Grupo Iruña.

#### Capítulo 5. La forma societaria

- Registro de marca
- Sociedad: cómo soy legalmente
- Los Socios: acuerdos y los estatutos
  - Caso Final Andoni Luis Aduriz. Restaurante Mugaritz
  - Caso Final Juanjo López. La Tasquita de enfrente.





# 2.

## Desarrollo de Marca



**THE RESTAURANT**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

# 2.

## Programa completo

Desarrollo de Marca

### Capítulo 1. El Nacimiento

- El nombre
- ADN de marca
- La percepción
  - Caso Dioni Hernández Gil. Fundador y presidente del Grupo Trocadero.
  - Caso Paco García. Restaurante El Lago

### Capítulo 2. Las raíces

- La Evangelización: Misión / Visión / Valores
- Manifiesto: lo que desprendemos
  - Caso Nagore Irazuegi. Restaurante Arima.

### Capítulo 3. Consolidar la marca

- Identidad visual corporativa

### Capítulo 4. ID de Marca

- Interiorismo
- Uniformes
  - Caso Borja Vázquez. Scalpers.
- Identidad musical

### Capítulo 5. Mi marca en la calle hoy

- Redes sociales
- El offline sigue vivo
  - Caso Mayte Carreño. Consultora y Exdirectora de la Guía Michelin.
  - Caso Igor Cubillo. Periodista y crítico gastronómico.
  - Caso Final Charlie Saez. Grupo La Rumba.





### 3.

## Interiorismo y arquitectura



**THE RESTAURANT**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

# 3.

## Programa completo

Interiorismo y Arquitectura

### Capítulo 1. El Anteproyecto

- La fase inicial: tecnicismos y terminología
- Diagrama de Gantt: la gestión del tiempo
- El anteproyecto: visión global
  - Caso Tomás Alía. Arquitecto.

### Capítulo 2. Planificando

- Diseño: Moda o atemporal
- Planos
- Funcionalidad
- Capacidad
- FF&E / OSE: Control de la Inversión en mobiliario y equipamientos
  - Caso Juan Pedro Donaire. Arquitecto.

### Capítulo 3. Los sentidos

- Texturas
- La luz
- Colores y tonos
  - Caso Dioni Hernández Gil. Fundador y presidente del Grupo Trocadero.

### Capítulo 4. Estilo

- Comunicación: la señalética
- Complemento
  - Caso Final José Arroyo .Interiorista
  - Caso Final Peter Estebe. Consultor gastronómico y empresario





# 4.

## Dirección y gestión



**mBa**

**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

# 4.

## Programa completo

Dirección y gestión

### Capítulo 1. Costes Directos & Indirectos

- Tipos de costes
- Los consumos
- Cierre de mes
  - Caso Paulo Airaudo. Restaurante Amelia.

### Capítulo 2. Escandallos y precios

- El escandallo
- Escandallo versus recetario
  - Caso José Fuentes. Restaurante Trasteo.

### Capítulo 3. Ingeniería de Menú

- La ingeniería analítica
  - Caso David Olivas. Restaurante Back.
- La ingeniería emocional
  - Caso Jorge Hernández Gil. Director General de Grupo Trocadero.
  - Caso Roberto Limas. Chef ejecutivo 99 Sushi Bar.

### Capítulo 4. La Carta

- ¿Qué ofrezco y cómo seduzco a mis clientes?
  - Caso Julio Fernández. Propietario y Chef Restaurante Abantal.
- Nutrición

### Capítulo 5. RSC

- Mi contribución al mundo

### Capítulo 6. Gestión

- La gestión de tu local
- Administración
- Tu liderazgo
  - Caso Igor Arregi. Restaurante Kaiá.
- Tu día a día
  - Caso Paco García. Restaurante El Lago.
- Consejos
  - Caso Final Cesar Morales. Restaurante La Milla.
  - Masterclass Eneko Atxa Restaurante Azurmendi





# 5.

Mi  
presupuesto



**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION



### Capítulo 1. El Archivo

- Conocer el Excel

### Capítulo 2. Introducción de Datos

- Estudio de mercado
- Los ingresos
- Los costes de venta
  - Caso Jorge Hernández Gil. Director General de Grupo Trocadero.
- Los costes de recursos humanos
- Campañas de Marketing
- Mantenimiento, energía y administración
- Seguros y gastos financieros
- Créditos y amortizaciones
- La inversión

### Capítulo 3. Medidores financieros

- Tesorería
- La TIR
  - Caso Final Peter Estebe. Consultor gastronómico y empresario





# 6. Gestión de Recursos Humanos



**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

# 6.

## Programa completo

### Gestión de Recursos Humanos

#### Capítulo 1. **Necesidades**

- Presupuesto
- Funciones
  - Caso Marianela Olivares. CEO Linkers.
- Respaldo operativo

#### Capítulo 2. **En búsqueda**

- Selección: el Open Day
- Portales y empleados
  - Caso María de las Heras. Headhunter. Directora Huntress of Talent

#### Capítulo 3. **La Bienvenida**

- ¿Qué entrego?
- Formación
  - Caso Peter Estebe. Consultor gastronómico y empresario.

#### Capítulo 4. **Relaciones laborales**

- Marco del contrato
  - Caso José Fuentes. Restaurante Trasteo.
- Gestoría

#### Capítulo 5. **Relaciones laborales**

- Costes sociales
- Otros costes

#### Capítulo 6. **Fidelizar el cliente interno**

- Formaciones
  - Caso Nacho Bonilla. Empresario y exdirector de expansión del Grupo Vips.
- Viajes de incentivos
- Bonificación económica
  - Caso Final Charlie Saez. Grupo La Rumba.







**7.**

Operaciones  
de sala



**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION



## Capítulo 1. Organización

- Mise in place
- Reparto de tareas
- Gestión del tiempo
- Flujos de servicio
  - Caso Pía Ninci. Jefa de Sala Restaurante Messina.
- Errores de comunicación
  - Caso Pía Ninci. Jefa de Sala Restaurante Messina.
- Planificación de un evento
  - Caso Lourdes Muñoz. CEO LM Estrategias.
  - Caso Gaizka Aseguinolaza. CEO Grupo Iruña.
  - Caso José Rodríguez Tarín. Director Gral. Hotel Wellington.
- Las propinas

## Capítulo 2. Técnicas de venta

- La comanda
- Upselling
  - Caso Paco García. Restaurante El Lago.
- Técnicas de venta
  - Caso Álvaro Arbeloa. Co-propietario y Chef de Ta-Kumi.
- Preparación ante el cliente

## Capítulo 3. El vino y su arte

- Tu bodega
  - Caso Silvia García Guijarro. Sumiller Mandarin Oriental Ritz.
  - Caso Rafael Bellido. Presidente de la Federación de Sumilleres de Andalucía

## Capítulo 4. Notas

- Memorándum
  - Caso Final Juan Diego Sandoval. Jefe Sala y propietario Coque
  - Caso Final Stefania Giordano. Jefa de sala de Nerua Guggenheim Bilbao







**8.**

## Operaciones de Cocina



**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION



## Capítulo 1. Organización

- Proveedores
- Mise in place
  - Caso Luismi Menor. Restaurante La Milla.
- Reparto de tareas
  - Caso José Manuel de Dios. Jefe de Cocina La Bien Aparecida.
- Gestión del tiempo
  - Caso Javier Muñoz. Director Ejecutivo Palacio de Cibeles.
- La comanda
- Planificación de un evento
  - Caso Julio Fernández. Propietario y Chef Abantal.

## Capítulo 2. Seguridad alimentaria

- Gestión de la seguridad
- Control de la cadena de frío
- Programa de limpieza

## Capítulo 3. Control de costes

- Mermas
  - Caso Roberto Limas. Chef ejecutivo 99 Sushi.
- Despiece
  - Caso Javier Muñoz Calero. Propietario y Chef Ejecutivo Ovillo.
- Cocina al vacío
- JIT: el arte de controlar necesidades y ventas
  - Caso Unai Campo. Propietario y Chef Restaurante Porrue.
- Energía
- Cocina de temporada
  - Caso Josean Alija. Chef Nerua Guggenheim Bilbao.

## Capítulo 4. Presentaciones

- Presentar el plato
- Nombre del plato
  - Caso Final Mario Sandoval. Chef y propietario Restaurante Coque





# 9.

## Compras y almacén



**THE RESTAURANT**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

## Capítulo 1. Compras

- Los productos
- El proveedor
  - Caso Eduardo Mackintosh. Propietario Restaurante El Ancla.
- Tus compras
- La bodega
  - Caso Borja Saracho. Fundador y CEO Bodega Crusoe Treasure.
- El sistema
  - Caso Luis Ureña. Propietario Primeria.
  - Caso Eduardo Guardiola. Distribuidor y responsable de compras del grupo TRIBECA.

## Capítulo 2. Almacén

- Conceptos básicos
- Los pedidos
  - Caso Peter Estebe. Consultor gastronómico y empresario.

## Capítulo 3. Inventarios

- Procedimiento
- Contabilidad
  - Caso Final José Vergarajáuregui. CEO Amaiketako







**10.**  
Marketing  
Online



**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

# 10.

## Programa completo

### Marketing Online

#### Capítulo 1. **Compras**

- Marketing Online para restaurantes

#### Capítulo 2. **Céntrate en lo importante**

- Objetivos y público
- Competencia y posicionamiento

#### Capítulo 3. **Tu carta de presentación en Internet**

- Web corporativa y carta digital
  - Caso Manolo Manosalbas. Fotógrafo.
- Reservas online
  - Caso José Antonio Pérez Moral. CEO Covermanager.
- Bonos y promociones
- Newsletters

#### Capítulo 4. **Nuevas soluciones en restauración**

- Delivery y Take Away
  - Caso Javier Beca. Restaurante Nickel.

#### Capítulo 5. **Haz que te encuentren en Google**

- Velocidad y diseño web
- Palabras clave y optimización
- Estrategias de contenidos y MyBusiness

#### Capítulo 6. **Fideliza y gana nuevos clientes**

- TripAdvisor. YouTube. LinkedIn.
- Facebook. Instagram. Twitter.
- WhatsApp. TikTok.
- Comparativa y reputación online

#### Capítulo 7. **Invierte para aumentar tus reservas**

- Social Ads. Google Ads. TripAdvisor Ads. El Tenedor.

#### Capítulo 8. **Influencers**

- Influencers: la receta perfecta

#### Capítulo 9. **Extra de soluciones**

- Cartas QR. QR Gourmet. Wi-fi inteligente: captación de datos. Automatización: robótica
  - Caso Javier Beca. Restaurante Nickel.

#### Capítulo 9. **No inviertas a lo loco**

- Mide y analiza tus resultados
  - Caso Víctor Blanquero. Dircom en Ovejas Negras Company.





**THE Restaurant**  
MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

## **Programa completo**

+34 677 40 66 04  
[comunicacion@therestaurantmba.com](mailto:comunicacion@therestaurantmba.com)

