



ANTOINEFOOD
ASESOR GASTRONÓMICO



Portfolio de Formaciones y Workshops

raquel@neuromenus.com

¡Hola!

Somos **Toño y Raquel**



¿Alguna vez te has preguntado por qué algunos restaurantes que parecían prometedores cierran antes de que siquiera puedas probar su especialidad?

El mundo de la hostelería es implacable.

No solo es que las expectativas de los clientes estén en constante evolución, sino que la competencia es feroz y el margen de error, finísimo.

Más de la mitad de restaurantes no logran superar su primer año.

Y te lo vamos a contar claro: no es simplemente porque el chef no supo dar con el punto exacto de cocción.

Es un compendio de factores que se entrelazan, muchos de los cuales sorprendentemente no tienen nada que ver con la cocina.

¿Estás preparado para invertir en el conocimiento que diferenciará a tu restaurante?

Toño

Formador y asesor gastronómico. Su dilatada experiencia en hostelería y gastronomía, así como sus viajes alrededor del mundo, le han permitido conocer nuevas formas de trabajo y diferentes productos y servicios.

Algunas de sus áreas de especialización son la sumillería, los *showcookings*, la creación y gestión de eventos o la implementación de sistema de gestión.

Actualmente, se dedica a la formación con el fin de ayudar a los profesionales a mejorar el servicio, aumentar su productividad y la satisfacción del cliente.

Raquel

Neuromarketer especializada en neurociencia aplicada a la empresa, profesora universitaria y speaker internacional en eventos de comunicación.

Desarrollo junto a mi equipo consultorías de neuromarketing para analizar desde un punto de vista neurocientífico tu comunicación, y desarrollar juntos acciones de impacto.

Organizo workshops y talleres de formación en neuromarketing para departamentos de marketing, y participo en jornadas y congresos relacionados con el neuromarketing a nivel internacional.

Cursos y talleres en formato presencial o bimodal

Título: **Neuromarketing para enamorar
al cerebro y al paladar**
★ ★ ★

Ideal para: #hoteles, #chefs #maîtres #jefes sala #restauradores
#marketing gastronómico



Descripción: Conocer las estrategias multisensoriales que proporciona la aplicación de la neurociencia en el sector de la restauración.

La fórmula de una experiencia gastronómica memorable tiene detrás esta formación tanto para sala como para cocina y dirección.

Incluye: plantillas de protocolos, flujos de trabajo y diseño de customer journey.

Duración: 2 a 4 horas

Título: **Neurogastronomía y gastrofísica:
el arte de la gastronomía y la
ciencia del sabor**
★ ★ ★

Ideal para: #restauradores y #chefs y #jefes de sala.



Descripción: Un viaje a través de los sentidos.

En él descubrirás cómo cada sentido se deja persuadir para configurar lo que se llama experiencia del sabor. Aprenderás nuevas técnicas para mejorar emplatados.

Incluye: workshop de elaboraciones y presentaciones de platos para mejorar la propuesta actual.

Duración: 2 a 4 horas



Cursos y talleres en formato presencial o bimodal



Título:



Cómo organizar tu restaurante de manera inteligente: de restaurante que despacha al restaurante que vende

Ideal para: #chefs, #maitres, #restauradores



Descripción: Te damos las claves para tener un plan de venta sugerida, con objetivos, con personal preparado, formado y con foco en venta.

Desde la creación de la oferta gastronómica a la búsqueda proveedores, fichas técnicas, escandallos, la fijación de precios y las fichas de pedido.

Incluye: módulo de neuroventas para personal y parte estratégica para directores y propietarios. También, plantillas de protocolos, flujos de trabajo, diseño de customer journey.

Duración: 2 a 4 horas

Título:



Mejora tu equipo en 90 días

Ideal para: #chefs, #restauradores #maitres #empresarios que quieran darle un empuje a la productividad y servicio de su personal.



Descripción: Las claves para hacer de tu equipo un aliado, un colaborador y no un grupo de empleados que hacen simplemente su trabajo.

Metodología: implicación, facilitación, acción, reconocimiento, hábito.

Incluye: role play para aprender a trabajar en equipo y actividades de impacto para incrementar la motivación del personal.

#motivación, #protocolos, #planificación, #reuniones.

Duración: 2 a 4 horas

Workshop presencial

Título: **Convierte tu carta en una herramienta de venta**
★ ★ ★

Ideal para: #chefs, #restauradores #maitres #empresarios que quieran darle un empuje a la productividad y servicio de su personal.



Descripción: Una sesión teórico-práctica donde vas a irte con el nuevo diseño de tu carta y aprenderás cómo hacerlo mucho más atractiva.

Diseño, contenido y formato para potenciar la venta de tus platos estrella y seduzcas a tu cliente antes de empezar el festín.

VER EJEMPLOS

Nota: todas las formaciones están sujetas a formar parte como bonus de un programa de consultoría/asesoría gastronómica que incluye:

Investigación contexto (Mystery eating)
Briefing, captación datos y objetivos
Implantación
Seguimiento

Requerimientos

para conferencias y talleres



REQUISITOS CONFERENCIAS

- Envío de la presentación con anterioridad.
- Debería ser impartida por Zoom, Microsoft Teams o Skype.
- En caso de ser necesario, existe la posibilidad de modificar la fecha del evento sujeto a la agenda de Raquel Fructós.
- Un proyector de buena resolución con salida VGA o HDMI.
- Micrófono inalámbrico de petaca (en caso de auditorio)
- Adaptadores MAC VGA y/o HDM (USB-C)
- Buena conexión WIFI.



REQUISITOS CURSOS Y TALLERES

- Uso de ordenador propio.
- Un proyector de buena resolución con salida VGA o HDMI.
- Micrófono inalámbrico de petaca (en caso de auditorio)
- Adaptadores MAC VGA y/o HDM (USB-C)
- Buena conexión WIFI.
- Impresión de hojas de trabajo o workbooks
- En caso online, impartida por Zoom, Microsoft Teams o Skype



TODOS LOS TALLERES Y CURSOS PUEDEN ESTAR SUBVENCIONADOS A TRAVÉS DE FUNDAE.
SOLICITAR INFORMACION Y NUESTRO CENTRO ASOCIADO REALIZARÁ TODOS LOS TRÁMITES.





**Ahora... ¿nos
metemos manos
en la masa?**