



Escuela de  
**ADMINISTRACIÓN HOTELERA  
& GASTRONOMÍA**



## GESTIÓN DE ALIMENTOS & BEBIDAS | Diplomado

PROGRAMACIÓN 2024 |

### ¿Que ofrece el diplomado?

El diplomado en *Gestión de Alimentos & Bebidas* ofrece la oportunidad de especializarse en el área de alimentos & bebidas, dándole la oportunidad de aplicar los conocimientos en los outlets de restaurantes, room-service, bar de hoteles, así como en empresas de restaurantes o negocios afines independientes. El profesional aprenderá la base de la administración efectiva de los elementos de a&b, gestión de cocina, responsabilidades administrativas en la cocina, responsabilidades operativas en la cocina, costos de a&b, compras y almacén, así como la gestión operativa del área en atención directa con el huésped.



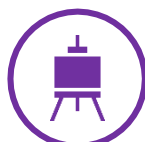
MODALIDAD EDUCATIVA  
24 clases on-line (Zoom)

DURACIÓN DE CLASES  
3 meses

HORARIO DE CLASES  
7:30pm a 10:00pm

FRECUENCIA DE CLASES  
02 veces por semana

CARGA HORARIA  
60 horas académicas (clases on-line)



CONVENIOS - DIPLOMA & DOBLE CERTIFICACIÓN



Diploma como "Especialista en Gestión de Alimentos & Bebidas". Acta de Notas a nombre de Hotelero Escuela por el diplomado completo.



El diploma es certificado por la Asociación Peruana de Hoteles, Restaurantes & Afines AHORA PERÚ.

El diplomado en Gestión de Alimentos & Bebidas cuenta con (5) cinco módulos indicados a continuación. Cada módulo cuenta con su silabo propio, y calificación independiente, ningún módulo es pre-requisito para continuar las clases.

MÓDULO RESPONSABILIDADES ADMINISTRATIVAS DE COCINA	MÓDULO RESPONSABILIDADES OPERATIVAS DE COCINA
<p>Clase #1: Responsabilidades Generales del Chef</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Know How, teoría y técnica de cocina.</li> <li>2. Buen Gestor, tiempos, personas, negocio.</li> <li>3. Coach, aprovechar el talento.</li> <li>4. Liderazgo, guía y motivación del equipo.</li> <li>5. Finanzas, rendimiento de la inversión.</li> <li>6. Food cost/Proveedores/Precios y productos.</li> <li>7. Creatividad, cultura gastronómica y tendencias.</li> <li>8. Social Media, estrategia de comunicación.</li> </ol>	<p>Clase #1: Estándares y Calidad de Servicio</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estándares y Calidad de Servicio:</li> <li>2. Manejo del servicio.</li> <li>3. Cómo mejorar la calidad en el servicio.</li> <li>4. Manejo de quejas.</li> <li>5. Liderazgo en la Cocina: Sí Chef!</li> </ol>
<p>Clase #2: Funciones Diarias y Semanales</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organización del trabajo.</li> <li>2. La planificación de las comidas.</li> <li>3. Planificar las compras.</li> <li>4. Supervisión de las actividades del personal de cocina.</li> <li>5. Proceso de limpieza de cocina.</li> <li>6. Inventario de insumos y materiales.</li> <li>7. Cumplimiento de estándares de producción.</li> <li>8. Programa de mantenimiento.</li> <li>9. Cronograma de trabajo semanal.</li> </ol>	<p>Clase #2: Programa de Mantenimiento de Equipos</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantenimiento preventivo del equipamiento de cocina.</li> <li>2. Reparación del equipamiento de cocina.</li> <li>3. Compra de equipamiento de cocina.</li> </ol>
<p>Clase #3: Administrativo</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los restaurantes y su organización.</li> <li>2. Informes de restaurantes.</li> <li>3. Trabajo en clase: reporte de ventas</li> <li>4. KPIS para la operación de a&amp;b y restaurantes.</li> <li>5. Trabajo en clase: elaboración de presupuesto de a&amp;b.</li> </ol>	<p>Clase #3: HACCP y Normativas Nutricionales</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sistema HACCP.</li> </ol>
<p>Clase #4: Recursos Humanos</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Contratación de personal.</li> <li>3. Cómo contratar al personal adecuado.</li> <li>4. Cómo mejorar el proceso de contratación.</li> <li>5. Cómo atraer y retener el talento.</li> <li>6. Los tipos de personalidad.</li> <li>7. Marco legal.             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Régimen laboral.</li> <li>b. Personal fijo y eventual.</li> </ol> </li> </ol>	<p>Clase #4: El "Rush" de Cocina</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>10. Dando revisión y "toque final" a los platos preparados.</li> <li>11. Flujograma de trabajo en la cocina.</li> <li>12. Distribución de cocina.</li> </ol>

- c. Registros de las horas de trabajo.
  - d. Cálculo de horas extras.
  - e. Cálculo de planilla.
8. Capacitación y desarrollo del personal.
  9. Evaluación del desempeño.

MÓDULO: COSTOS DE ALIMENTOS & BEBIDAS	MÓDULO: COMPRAS Y ALMACÉN DE ALIMENTOS & BEBIDAS
<p>Clase #1: Introducción a la Gestión de Costos</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fundamentos de gestión de costos</li> <li>2. Estructura de costos</li> <li>3. Costos generales</li> <li>4. Estado de resultados por el método absorbente y variable.</li> <li>5. Mano de obra y productividad.</li> </ol>	<p>Clase #1: Compras</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Compras y proveedores.</li> <li>2. Control y gestión de almacén.</li> </ol>
<p>Clase #2: Recetas y Ficha Técnica</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estandarización de recetas y porciones.</li> <li>2. Ficha técnica estándar.</li> <li>3. Rendimientos y mermas.</li> <li>4. Formulación de la Plantilla de Recetas.</li> </ol>	<p>Clase #2: Almacén y Mercadería</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Control y gestión de almacén.</li> <li>2. Tipos de almacén y mercadería.</li> <li>3. Costos de almacenamiento.</li> <li>4. Análisis y optimización de almacenes.</li> <li>5. Aplicación de la Ley de Pareto.</li> </ol>
<p>Clase #3: Precio de Venta</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Precio de venta y punto de equilibrio.</li> <li>2. Precio de venta en base al tipo de negocio gastronómico.</li> <li>3. Método costo meta, y coto volumen utilidad.</li> <li>4. Tasas de productividad.</li> </ol>	<p>Clase #3: Tipos de Mercadería</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tipos de stock.</li> <li>2. Roturas de stock.</li> <li>3. Kardex.</li> </ol>
<p>Clase #4: Ingresos</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ingeniería del menú.</li> <li>2. Gestión de los ingresos.</li> </ol>	<p>Clase #4: Inventario</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Objetivo y tipos de inventarios.</li> <li>2. Métodos y sistemas aplicados.</li> <li>3. Gestión de inventario y/o Existencias.</li> <li>4. Políticas Generales de los Inventarios.</li> </ol>
MÓDULO: PLANIFICACIÓN DE ALIMENTOS & BEBIDAS	

<p>Clase #1: Supervisión de la Operación de A&amp;B</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Procedimientos y directrices: <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Estándares de servicio.</li> <li>1.2. Manual de procedimientos de A&amp;B</li> <li>1.3. Supervisión del cumplimiento de los procedimientos de calidad.</li> <li>1.4. Realizar informes y reportes de la operación.</li> </ol> </li> <li>2.- KPIs para la Operación de Alimentos &amp; Bebidas. <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Indicadores claves de desempeño.</li> </ol> </li> <li>3.- Disponibilidad de personal para la Operación: <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Horarios de trabajo de personal fijo y eventual.</li> <li>3.2. Vacaciones del personal.</li> </ol> </li> <li>4.- Normativa sobre Salud y Seguridad en el trabajo.</li> <li>5. Mantenimiento preventivo de equipos, mobiliario e infraestructura. (Cronograma trabajo en clase)</li> </ol>	<p>Clase #2: Gestión de Equipos de Trabajo</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Liderazgo del Equipo de A&amp;B.</li> <li>2. Cómo formar un Equipo de Trabajo.</li> <li>3. Selección de colaboradores.</li> <li>4. Capacitación del Equipo de Trabajo.</li> <li>5. Motivación del Equipo de Trabajo.</li> <li>6. Estándares Medibles de Desempeño, Continua Evaluación de Personal.</li> <li>7. Herramientas para Medir el Clima Laboral.</li> <li>8. Política de Ascensos.</li> <li>9. Brief, Planificación del Servicio.</li> </ol>
<p>Clase #3: Experiencia del Cliente en Servicios de A&amp;B</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Experiencia del cliente como objetivo del servicio.</li> <li>2. Identificar necesidades del cliente/huésped.</li> <li>3. Aceptar las críticas y sugerencias como oportunidad de mejora.</li> <li>4. Programa de fidelización de clientes/huéspedes.</li> <li>5. Mejoramiento de la experiencia del cliente/huésped.</li> <li>6. Generando experiencias al cliente/huésped.</li> <li>7. Matriz de resolución de quejas y problemas de los clientes.</li> </ol>	<p>Clase #4: Promoción y Venta de A&amp;B</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Como Vender los Productos de A&amp;B.</li> <li>2. Marketing Gastronómico.</li> <li>3. Canal E-commerce.</li> <li>4. Actividades de Promoción de los Productos y Servicios de A&amp;B.</li> <li>5. Benchmarking.</li> <li>6. Análisis de Competencia: que hacer y qué no hacer para lograr el éxito.</li> <li>7. Segmentación de Clientes: saber para qué tipo de público trabajamos, y que es lo que buscan y valoran.</li> <li>8. Aportando Valor a la Marca.</li> </ol>



# Equipo Docente

La importancia de contar con docentes con amplia experiencia en hotelería y gastronomía, especialmente en las áreas en las que tienen la responsabilidad de la enseñanza, asegura un aprendizaje exitoso.

\*Los docentes son asignados según su disponibilidad.



Zorim Wong Nuñez

\*Sub Chef Ejecutivo en Swissotel Lima

\*experiencia laboral destacada.

<https://www.linkedin.com/in/zorim-wong-2347559b/>



Giovanni Rios Ramirez

\*Director de Alimentos & Bebidas en El Pardo Doubletree By Hilton Miraflores

\*experiencia laboral destacada.

<https://www.linkedin.com/in/giovanni-rios-ramirez-2b46b54b/>



## ▶ BOLSA DE EMPLEO

El estudiante recibirá ofertas de empleo de las empresas hoteleras mediante el vínculo de colaboración institucional con Hotelero Escuela.



## ▶ FLEXIBILIDAD PARA EL HOTELERO

El 100% de nuestros estudiantes se encuentra trabajando, por tal motivo nuestra metodología es flexible al estudiante. Para reforzar el aprendizaje, el estudiante tendrá acceso a las clases grabadas, las cuales podrá consultar por un periodo posterior finalizadas sus clases.

**INVERSIÓN:** Consultar al asesor de línea de carrera.

Facilidad de pago en cuotas.

Métodos de pago, transferencia bancaria e interbancaria, tarjetas de crédito, Yape.

HOTELERO SAC – RUC 20562758861

BCP Cuenta Corriente Soles 193-2357822-0-82

BCP Interbancario Soles 022-193-00235782208216

Interbank Cuenta Corriente Soles 2003003041725

Yape.- 915-232070

**“Estudia con, docentes expertos, material académico hotelero y software de gestión de hoteles”**



Sitio web:  
[www.hoteleroescuela.com](http://www.hoteleroescuela.com)



whatsapp:  
915-232070



Correo electrónico:  
[informes@hotelero.pe](mailto:informes@hotelero.pe)