Innovación en Restauración



Sku: PA118

Horas: 100

Formato: HTML con Animaciones

OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES

- Identificar conceptos generales sobre la innovación en la empresa de restauración.
- Fomentar la creatividad en el bar, cafetería o restaurante, para construir nuevas ideas sobre la oferta del establecimiento, y el espíritu crítico, para modificar las prácticas existentes.
- Fomentar el espíritu innovador en la organización así como la experimentación, lo cual supone pasar del campo de las ideas a la acción con resultados.
- Motivar a las personas y favorecer el trabajo en equipo para que surjan nuevas ideas y proyectos.
- Definir espacios para la innovación colaborativa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir una nueva oferta con productos nuevos/renovados de modo que resulte atractiva para la clientela y potencie su venta.
- Identificar las nuevas tareas de aprovisionamiento necesarias, así como las técnicas de preparación y presentación asociadas a la nueva carta.
- Incorporar soluciones innovadoras en los servicios existentes e innovar en los interfaces con el cliente: momentos y medios de interacción; roles de las personas de contacto con el cliente.
- Innovar en los procesos de producción del servicio: aplicar tecnología y nuevos conocimientos; innovar en la forma de interacción y entrega del servicio al cliente.
- Introducir novedades acordes a la nueva carta en los distintos elementos del Marketing estratégico y operativo.
- Innovar lo necesario en infraestructuras, introduciendo cambios tanto en la organización como en el entorno físico.

CONTENIDOS

Conceptos previos sobre innovación

1. Definiciones
2. ¿Qué es innovar?
3. ¿Por qué es importante innovar?
4. ¿Qué mueve a las personas a innovar?
5. ¿De dónde surge la motivación para innovar?
6. ¿Qué motiva a las personas?
7. ¿De dónde viene las buenas ideas?
8. ¿Qué beneficios se obtendrán con la innovación?
9. Terminología y ámbitos para la innovación en la empresa de restauración
10. Tipología de proyectos de innovación en restauración
    1. Introducción
    2. Innovación en las tecnologías
    3. Innovación de los procesos
    4. Innovación en los productos
    5. Innovación en los servicios
    6. Innovación en el Marketing
    7. Innovación Organizativa
    8. Innovación Estratégica

¿Cómo buscar soluciones sencillas para los problemas de pérdida de clientela y caída de ventas?

1. ¿Cómo buscar soluciones sencillas para los problemas de pérdida de clientela y caída de ventas?
    1. Introducción
    2. El sistema de gestión de la innovación en restauración
2. Elaboración y selección de ideas: desarrollo de nuevos procesos de producción y productos para la carta
3. Búsqueda y desarrollo de nuevos conceptos de prestación del servicio al cliente
4. Innovación en los elementos de Marketing de producto, tanto estratégico como operativo
5. Innovación en la relación y trato con el cliente

Gestión del cambio: Las personas, el primer instrumento de creación de valor

1. Cambio y crisis
2. Planificación del proceso de cambio
3. Retención del poder versus repartición del poder
4. Velocidad de introducción del cambio
5. Liderar el cambio: Por qué fracasan los intentos de transformación (John P. Kotter)
6. ¿Cómo conseguir el cambio en la organización hacia una cultura innovadora? (La experiencia de Synectics-Altran)
    1. Etapas
    2. Diagnóstico
    3. Lanzamiento y plan inicial
    4. Innovación aplicada
    5. Soporte sistémico
    6. Adquisición de capacidades.

7. Consolidación del modelo general de creatividad e innovación organizacional mediante innovaciones de oportunidad y realimentación