Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN MANAGEMENT DELLA RISTORAZIONE

Salerno Formazione, società operante nel settore della didattica della formazione professionale certificata secondo le normative UNI ISO 21001:2019 + UNI EN ISO 9001:2015 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di servizi formativi in ambito professionale e Polo di Studio Universitario di Salerno dell' Università Telematica eCampus, organizza il **MASTER IN MANAGEMENT DELLA RISTORAZIONE.**

Il **Master di Alta Formazione Professionale in Management della Ristorazione** nasce con l'obiettivo di formare figure professionali altamente qualificate, in grado di gestire, organizzare e dirigere imprese operanti nel settore della ristorazione, attraverso l'acquisizione di competenze manageriali, economiche, organizzative, commerciali e operative. Il settore della ristorazione rappresenta uno dei comparti più dinamici e competitivi del sistema economico, caratterizzato da una continua evoluzione delle abitudini di consumo, delle tendenze gastronomiche, delle tecnologie e delle aspettative della clientela. In questo scenario, la capacità di offrire un prodotto gastronomico di qualità deve necessariamente integrarsi con una gestione imprenditoriale efficace, una corretta pianificazione economica e un'organizzazione aziendale efficiente.

Il percorso formativo si propone di fornire una preparazione completa e multidisciplinare, rivolta sia a coloro che intendono intraprendere una carriera professionale nel management della ristorazione, sia a imprenditori, responsabili e operatori del settore che desiderano consolidare e aggiornare le proprie competenze. Particolare attenzione viene dedicata alla figura del manager della ristorazione, professionista chiamato a coordinare tutte le attività che concorrono al funzionamento di un'impresa ristorativa, dalla gestione del personale all'organizzazione della cucina e della sala, dalla pianificazione degli acquisti al controllo dei costi, fino alle strategie di marketing, comunicazione e sviluppo commerciale.

Durante il percorso di studio vengono approfonditi i principali modelli organizzativi delle imprese ristorative, analizzando le caratteristiche delle diverse tipologie di attività, tra cui ristoranti, trattorie, bistrot, pizzerie, bar, strutture alberghiere, servizi di catering e aziende di ristorazione collettiva. I partecipanti acquisiscono una conoscenza approfondita del mercato di riferimento, delle dinamiche competitive e delle nuove tendenze del settore, sviluppando la capacità di individuare opportunità imprenditoriali e definire strategie di posizionamento efficaci.

Una parte fondamentale del Master è dedicata all'organizzazione e alla gestione operativa dell'impresa ristorativa. Vengono esaminate le modalità di coordinamento dei diversi reparti aziendali, con particolare riferimento alla cucina, alla sala, al bar, al magazzino e agli uffici amministrativi. L'attenzione si concentra sulla pianificazione dei processi di lavoro, sulla distribuzione delle responsabilità, sulla gestione dei flussi operativi e sull'ottimizzazione dei tempi di servizio. Il partecipante impara a comprendere l'importanza della collaborazione tra le diverse aree dell'attività, al fine di garantire efficienza organizzativa, continuità operativa e qualità del servizio offerto alla clientela.

Ampio spazio viene riservato al **Food & Beverage Management**, disciplina centrale nella gestione moderna della ristorazione. Attraverso lo studio della progettazione dell'offerta gastronomica, della costruzione dei menu, della selezione dei prodotti e della gestione delle bevande, i partecipanti apprendono come sviluppare un'offerta coerente con l'identità del locale, le esigenze del mercato e gli obiettivi economici dell'impresa. Vengono inoltre approfondite le tecniche di menu engineering, che consentono di analizzare la redditività e la popolarità dei singoli piatti, individuando le strategie più efficaci per migliorare le performance commerciali e valorizzare il menu.

Il Master attribuisce particolare importanza anche agli aspetti economici e finanziari della gestione aziendale. La conoscenza dei costi rappresenta infatti un elemento indispensabile per garantire la sostenibilità e la competitività di qualsiasi attività ristorativa. Per tale ragione, vengono affrontati argomenti quali il calcolo del food cost e del beverage cost, la determinazione dei prezzi di vendita, l'analisi dei margini di contribuzione,

il controllo dei costi fissi e variabili, la gestione del budget e il calcolo del punto di pareggio. I partecipanti sviluppano così la capacità di interpretare i principali indicatori economici, monitorare la redditività e assumere decisioni gestionali basate su dati concreti e valutazioni oggettive.

Un ulteriore ambito di approfondimento riguarda la gestione degli approvvigionamenti e del magazzino. La scelta dei fornitori, la negoziazione delle condizioni commerciali, il controllo delle merci in entrata, la corretta conservazione degli alimenti e la gestione delle scorte costituiscono attività fondamentali per assicurare continuità produttiva e contenimento dei costi. Il percorso analizza le procedure di inventario, la rotazione delle giacenze, la tracciabilità dei prodotti e le strategie per ridurre gli sprechi, promuovendo un modello gestionale attento all'efficienza e alla sostenibilità.

Il programma formativo dedica inoltre un'importante sezione al management delle risorse umane e alla leadership. Il personale rappresenta uno dei principali fattori di successo di un'impresa ristorativa e la sua corretta gestione incide direttamente sulla qualità del servizio e sulla soddisfazione del cliente. Vengono pertanto approfondite le tecniche di selezione, inserimento e formazione dei collaboratori, l'organizzazione dei turni di lavoro, la gestione dei gruppi, la motivazione del personale e la risoluzione dei conflitti. Particolare rilievo viene attribuito alle capacità comunicative e relazionali del manager, chiamato a creare un ambiente professionale collaborativo, produttivo e orientato al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Nel contesto della ristorazione contemporanea, la qualità dell'esperienza offerta al cliente rappresenta un elemento determinante per la fidelizzazione e il successo commerciale. **Per questo motivo, il Master approfondisce i principi della Customer Experience,** le tecniche di accoglienza, la gestione del servizio di sala, la comunicazione con la clientela e le strategie di vendita. Vengono analizzate le modalità di gestione dei reclami e delle criticità, nonché gli strumenti per rilevare il livello di soddisfazione degli ospiti e migliorare costantemente la qualità percepita del servizio.

Il percorso affronta anche le tematiche relative al marketing e alla comunicazione aziendale, indispensabili per costruire e consolidare l'identità di un'attività ristorativa. I partecipanti apprendono i principi del marketing strategico e operativo, l'analisi del target di riferimento, il posizionamento del brand e la definizione delle strategie promozionali. Particolare attenzione viene dedicata al marketing digitale, all'utilizzo dei social network, alla gestione della reputazione online, alle recensioni e agli strumenti di comunicazione attraverso i quali promuovere il locale, valorizzare l'offerta gastronomica e sviluppare un rapporto duraturo con la clientela.

Un ruolo importante è riservato alla sicurezza alimentare, all'igiene e alla normativa di settore. Vengono illustrati i principi del sistema HACCP, le procedure di autocontrollo, la gestione degli allergeni, la tracciabilità e la corretta conservazione degli alimenti, insieme ai principali aspetti relativi alla sicurezza nei luoghi di lavoro. L'obiettivo è sviluppare una cultura della prevenzione e della responsabilità, indispensabile per garantire il rispetto degli standard igienico-sanitari e la tutela della salute dei consumatori e dei lavoratori.

In considerazione delle trasformazioni che stanno interessando il settore, il Master dedica inoltre spazio all'innovazione tecnologica e alla sostenibilità. Vengono approfonditi l'utilizzo dei software gestionali, dei sistemi POS, delle piattaforme per le prenotazioni e degli strumenti digitali per il controllo delle attività. Sono inoltre analizzati i nuovi modelli di servizio, come delivery e takeaway, le strategie per ridurre l'impatto ambientale, la gestione responsabile delle risorse e la valorizzazione delle produzioni locali e delle filiere di qualità.

La fase conclusiva del percorso è dedicata al business planning e allo sviluppo imprenditoriale. I partecipanti vengono guidati nell'analisi di fattibilità di un progetto ristorativo, nella scelta della location, nello studio del mercato e della concorrenza, nella pianificazione degli investimenti e nella predisposizione di un business plan. Attraverso esercitazioni e attività progettuali, possono applicare le conoscenze acquisite alla

costruzione di un modello gestionale completo, valutando le strategie necessarie per avviare, consolidare o sviluppare un'impresa nel settore della ristorazione.

Al termine del Master, i partecipanti avranno acquisito una visione integrata del sistema ristorativo e saranno in grado di affrontare con maggiore consapevolezza le responsabilità connesse alla gestione di un'attività. Il percorso mira a sviluppare autonomia decisionale, capacità di pianificazione, competenze di coordinamento e attitudine all'innovazione, preparando professionisti capaci di coniugare qualità gastronomica, efficienza organizzativa, sostenibilità economica e attenzione al cliente.

Le competenze acquisite potranno essere valorizzate in diversi contesti professionali, tra cui ristoranti, hotel, strutture ricettive, aziende di catering, imprese di ristorazione collettiva e società di consulenza. Tra i principali sbocchi professionali si individuano le figure di Restaurant Manager, Food & Beverage Manager, direttore di ristorante, responsabile dei servizi ristorativi, responsabile organizzativo e consulente per le imprese del settore, oltre alla possibilità di avviare e gestire una propria attività imprenditoriale.

Il **Master di Alta Formazione Professionale in Management della Ristorazione** si configura, pertanto, come un percorso specialistico finalizzato a sviluppare competenze concrete e spendibili nel mercato del lavoro, formando professionisti in grado di interpretare le esigenze di un settore in continua evoluzione e di trasformare le competenze gestionali in strumenti efficaci per la crescita, l'innovazione e il successo delle imprese ristorative.

DURATA E FREQUENZA: Il master avrà la durata complessiva di 4 mesi. Il master si svolgerà presso la sede della Salerno Formazione con frequenza settimanale per circa n. 3 ore lezione.

È POSSIBILE SEGUIRE LE LEZIONI, OLTRE CHE IN AULA, ANCHE IN MODALITÀ E-LEARNING – ONLINE.

È prevista solo una quota d'iscrizione di € 350,00 per il rilascio del DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN MANAGEMENT DELLA RISTORAZIONE.

DESTINATARI: Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di diploma di scuola superiore, laurea triennale e/o specialistica.

PROGRAMMA DI STUDIO:

MODULO 1 – Il sistema della ristorazione e il mercato della ristorazione moderna

1. Evoluzione storica e sviluppo del settore della ristorazione.
2. Le diverse tipologie di imprese ristorative: ristoranti, trattorie, bistrot, pizzerie, bar, catering e ristorazione collettiva.
3. Modelli organizzativi e format commerciali della ristorazione.
4. Analisi del mercato, dei consumatori e delle nuove tendenze gastronomiche.
5. Il ruolo del manager e le competenze professionali nella gestione di un'attività ristorativa.

MODULO 2 – Organizzazione e gestione dell'impresa ristorativa

1. Principi di organizzazione aziendale applicati alla ristorazione.
2. Struttura organizzativa, ruoli e responsabilità del personale.
3. Pianificazione delle attività operative e gestione dei processi di lavoro.
4. Organizzazione dei reparti: cucina, sala, bar, magazzino e amministrazione.

5. Definizione degli obiettivi aziendali e controllo delle performance.

MODULO 3 – Management della cucina e organizzazione della produzione gastronomica

1. Organizzazione degli spazi, delle attrezzature e delle postazioni di cucina.
2. Pianificazione della produzione e gestione delle preparazioni.
3. Coordinamento del personale di cucina e distribuzione delle mansioni.
4. Standardizzazione delle ricette, controllo delle porzioni e qualità dei piatti.
5. Gestione dei tempi di servizio, ottimizzazione dei processi e riduzione degli sprechi.

MODULO 4 – Food Cost, controllo di gestione e analisi economica

1. Principi di contabilità e amministrazione delle imprese ristorative.
2. Calcolo del food cost e del beverage cost.
3. Determinazione dei prezzi di vendita e analisi dei margini di contribuzione.
4. Analisi dei costi fissi, variabili e del punto di pareggio (break-even point).
5. Budget aziendale, controllo di gestione e analisi della redditività.

MODULO 5 – Acquisti, approvvigionamento e gestione del magazzino

1. Selezione dei fornitori e valutazione delle offerte commerciali.
2. Tecniche di acquisto e negoziazione con i fornitori.
3. Procedure di ricevimento, controllo e conservazione delle merci.
4. Gestione delle scorte, inventario e rotazione delle giacenze.
5. Monitoraggio dei consumi, riduzione delle perdite e ottimizzazione degli approvvigionamenti.

MODULO 6 – Management del personale e gestione delle risorse umane

1. Reclutamento, selezione e inserimento del personale.
2. Organizzazione dei turni, pianificazione delle presenze e gestione dei carichi di lavoro.
3. Leadership, motivazione e gestione dei gruppi di lavoro.
4. Comunicazione interna, gestione dei conflitti e valutazione delle prestazioni.
5. Formazione continua, sviluppo delle competenze e valorizzazione delle risorse umane.

MODULO 7 – Food & Beverage Management e progettazione dell'offerta gastronomica

1. Principi e funzioni del Food & Beverage Management.
2. Progettazione e strutturazione dell'offerta gastronomica.
3. Creazione, organizzazione e aggiornamento del menu.
4. Menu engineering: analisi della redditività e della popolarità dei piatti.
5. Abbinamento cibo-vino, gestione delle bevande e valorizzazione dell'esperienza gastronomica.

MODULO 8 – Marketing, comunicazione e promozione della ristorazione

1. Fondamenti di marketing strategico e operativo per la ristorazione.

2. Analisi del target, posizionamento e identità del brand.
3. Comunicazione aziendale, storytelling gastronomico e promozione del territorio.
4. Strategie digitali, social media marketing e gestione della reputazione online.
5. Promozioni commerciali, fidelizzazione della clientela e gestione delle recensioni.

MODULO 9 – Customer Experience e gestione del servizio

1. Principi di accoglienza e qualità del servizio al cliente.
2. Organizzazione del servizio di sala e coordinamento con la cucina.
3. Tecniche di comunicazione, vendita e relazione con il cliente.
4. Gestione dei reclami, delle criticità e delle situazioni di emergenza.
5. Customer satisfaction, fidelizzazione e miglioramento dell'esperienza gastronomica.

MODULO 10 – Sicurezza alimentare, igiene e normativa del settore

1. Principi di igiene degli alimenti e sicurezza alimentare.
2. Sistema HACCP: analisi dei rischi, punti critici di controllo e procedure operative.
3. Normativa sulla tracciabilità e rintracciabilità degli alimenti.
4. Gestione degli allergeni, delle intolleranze e delle esigenze alimentari speciali.
5. Sicurezza sul lavoro, igiene degli ambienti e principali obblighi normativi delle imprese ristorative.

MODULO 11 – Innovazione, sostenibilità e digitalizzazione della ristorazione

1. Innovazione tecnologica e trasformazione digitale delle imprese ristorative.
2. Software gestionali, sistemi POS e strumenti digitali per ordini e prenotazioni.
3. Delivery, takeaway, piattaforme digitali e nuovi modelli di servizio.
4. Sostenibilità ambientale, riduzione degli sprechi e gestione responsabile delle risorse.
5. Nuovi trend gastronomici, innovazione dell'offerta e competitività aziendale.

MODULO 12 – Business Planning, sviluppo e direzione di un'impresa ristorativa

1. Analisi preliminare e valutazione di fattibilità di un progetto ristorativo.
2. Elaborazione del business plan e pianificazione degli investimenti.
3. Scelta della location, analisi della concorrenza e studio del bacino di utenza.
4. Strategie di lancio, sviluppo commerciale e consolidamento dell'attività.
5. Project work finale: progettazione e presentazione di un piano di gestione completo di un'impresa ristorativa.

Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno Formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2097119 e/o 338.3304185 e/o WhatsApp: 392 677 3781.

SITO WEB: www.salernoformazione.com