

DIPLOMATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS

La AHRCC (Asociación de Hoteles, Restaurantes, Confiterías y Cafés de la Ciudad de Buenos Aires) a través de su Instituto ISEHG presentan la 2da Edición de la Diplomatura en Administración de Negocios Gastronómicos, certificada por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

2da Edición
AHRCC

Facultad de Cs Económicas | UBA

.UBAeconómicas
Diplomaturas



»»» INICIO AGOSTO 2025



- »»» Inicio 25 de agosto
- »»» Fin 05 de diciembre
- »»» Duración: 4 meses



- »»» Certificado digital UBA
"Diplomatura en
Administración de Negocios
Gastronómicos"



- »»» 16 clases Virtual-En vivo
Miércoles de 18.00 a 21.30 hs
(Plataforma Teams)



- »»» Posibilidad de financiación
con tarjetas de crédito



- »»» Acceso al Servicio de
Empleo AHRCC

- »»» + 5 encuentros presenciales
en AHRCC
Viernes de 18 a 21.30 hs
(Tucumán 1610, CABA)
Sesiones específicas impartidas
por los docentes y reconocidos
empresarios de establecimientos
gastronómicos de la Ciudad

»»» DESTINATARIOS

Idóneos, Profesionales, Técnicos de cualquier especialidad y/o personas con necesidad de perfeccionarse con los contenidos de la presente propuesta.
No requiere titulaciones previas.

»»» OBJETIVOS

- Desarrollar criterios de planeamiento y diseño gastronómico, teniendo en cuenta la diversidad de elementos que intervienen en el proceso de apertura como mantenimiento de un establecimiento.
- Adquirir criterios para la administración gastronómica y la ejecución de controles básicos para lograr operaciones rentables.
- Generar propuestas innovadoras en la creación y promoción de nuevos emprendimientos gastronómicos teniendo en cuenta las problemáticas, las tendencias y los desafíos del mercado actual.



FORMACIÓN ESPECIALIZADA

Centrada en las necesidades formativas actuales, este programa tiene como objetivo formar en herramientas para el planeamiento, el diseño, y la administración estratégica y sostenible de los proyectos o establecimientos gastronómicos.

Cada módulo es concluido con una charla presencial donde empresarios del sector y/o empresas referentes participan de los debates, nutriéndolo adicionalmente como un espacio para el networking.

MÓDULOS

| | DENOMINACIÓN DEL MÓDULO | CLASES VIRTUALES SINCRÓNICAS | ENCUENTRO PRESENCIAL | REQUIERE PARA APROBACIÓN |
|---|---|------------------------------|----------------------|---|
| 1 | APERTURA | 1 CLASE | --- | ---- |
| 2 | PLAN DE NEGOCIOS | 3 CLASES | 1 CLASE | ASISTENCIA VIRTUAL +ENCUENTRO PRESENCIAL+ ACTIVIDAD PRÁCTICA ENTREGABLE |
| 3 | DISEÑO, LEGISLACIÓN Y HABILITACIÓN DE LOCALES GASTRONÓMICOS | 2 CLASES | --- | ASISTENCIA VIRTUAL +ENCUENTRO PRESENCIAL+ ACTIVIDAD PRÁCTICA ENTREGABLE |
| 4 | ADMINISTRACION GASTRONOMICA | 2 CLASES | 1 CLASE | ASISTENCIA VIRTUAL +ENCUENTRO PRESENCIAL+ ACTIVIDAD PRÁCTICA ENTREGABLE |
| 5 | COSTOS Y ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS | 3 CLASES | 1 CLASE | ASISTENCIA VIRTUAL +ENCUENTRO PRESENCIAL+ ACTIVIDAD PRÁCTICA ENTREGABLE |
| 6 | MARKETING GASTRONÓMICO ó RECLUTAMIENTO GASTRONÓMICO (1 MÓDULO ELECTIVO) | 2 CLASES | 1 CLASE | ASISTENCIA VIRTUAL +ENCUENTRO PRESENCIAL+ ACTIVIDAD PRÁCTICA ENTREGABLE |
| 7 | EVENTOS, CEREMONIAL & PROTOCOLO ó FRANQUICIAS GASTRONÓMICAS (1 MÓDULO ELECTIVO) | 2 CLASES | 1 CLASE | ASISTENCIA VIRTUAL +ENCUENTRO PRESENCIAL+ ACTIVIDAD PRÁCTICA ENTREGABLE |
| 8 | CIERRE | --- | EVENTO DE CIERRE | ---- |

LINK DE INSCRIPCIONES

CONSULTÁ EL CALENDARIO DE CLASES

El calendario podrá sufrir variaciones, en vista de los feriados nacionales u otro tipo de disposición.

MASTERCLASS DE APERTURA

- Presentación. Introducción al modelo de cursada. Aspectos académicos.
- Introducción a los negocios gastronómicos.

PLAN DE NEGOCIOS

- El plan de negocios. Elementos a tener en cuenta en el Business Plan.
 - Construcción de plan de negocios en gastronomía: desarrollo de idea y plan competitivo.
 - Métodos para la formulación de un plan de negocios. Procesos y proyecciones claves.
 - Herramientas para documentar plan de negocios. Ejercitaciones prácticas.
- El módulo requiere adicionalmente 1 encuentro presencial en AHRCC

DISEÑO, LEGISLACIÓN Y HAB DE LOCALES GASTRON

- Diseño y equipamiento de cocinas.
- Distribución del espacio, la selección de mobiliario, la elección de equipos de cocina y la creación de un ambiente atractivo para los clientes.
- Tipos de equipamientos de almacenamiento y mantenimiento gastronómico.
- La importancia del flujograma de procesos, personas y funcionalidad de sectores.
- Buenas prácticas de mantenimiento preventivo y registro de la documentación solicitada para inspecciones y habilitaciones.

ADMINISTRACIÓN GASTRONÓMICA

- Gestión Operativa: Controles Fundamentales en Gastronomía
- El sistema de información y control: Menú, recetario, escandallo, compras, ventas, stocks, costo-ventas.
- Análisis Integrado de Ventas y Compras: Indicadores Clave para la Toma de Decisiones
- Gestión Integral del Talento Humano Gastronómico. Legislación general. Legislación Específica CCT Aplicable al sector

El módulo requiere adicionalmente 1 encuentro presencial en AHRCC

COSTOS Y ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

- Costos. Elementos del costo. Métodos.
- La relación costo-volumen-utilidades.
- Cálculo de Costos de Alimentos & Bebidas.
- Carta y Menú. Consideraciones básicas para el armado de menú.
- Estrategia de Fijación de precios. Optimización de precios.
- Neurociencia al servicio de la fijación de precios. Valoración de la marca, producto y clientes.

El módulo requiere adicionalmente 1 encuentro en AHRCC

MARKETING DIGITAL EN GASTRONOMÍA

- El Marketing Digital en Gastronomía.
 - Herramientas de marketing y publicidad digital. Redes y plataformas sociales. Ecosistemas y parámetros de mediciones.
 - La digitalización del negocio.
 - Plan de Marketing. Definición de público objetivo
 - Creación del menú y concepto.
 - El Customer Journey y la experiencia del cliente.
- El módulo requiere adicionalmente 1 encuentro en AHRCC

RECLUTAMIENTO GASTRONÓMICO

- Proceso de contratación de personal. Pasos elementales.
 - Cómo realizar un proceso de reclutamiento en gastronomía. Construcción del perfil del puesto.
 - La entrevista, preselección y selección.
 - La Gestión de base de datos de candidaturas.
 - Capacitación: Onboarding para los nuevos miembros.
 - Estrategias para evitar la rotación del personal. Fidelización del talento
- El módulo requiere adicionalmente 1 encuentro en AHRCC

EVENTOS, CEREMONIAL Y PROTOCOLO

- Eventos. Tipos de eventos, clasificación y características.
- Planificación y logística de eventos.
- Concepto de protocolo, ceremonial y etiqueta en los eventos.
- Ceremonial. Aspectos Normativos. Características del ceremonial actual.
- El protocolo como herramienta de comunicación. Principios y ámbitos de aplicación del protocolo.

El módulo requiere adicionalmente 1 encuentro presencial en AHRCC

FRANQUICIAS GASTRONÓMICAS

- Franquicia. Concepto. Elementos. Características. Legislación.
- Modelos de Franquicias. Ventajas y desventajas.
- Emprender una franquicia. Aspectos a tener en cuenta.
- Manuales de implementación de marca.
- La gestión de ingredientes de inventario en franquicias gastronómicas.

El módulo requiere adicionalmente 1 encuentro presencial en AHRCC

EVENTO DE CIERRE

Cierre integrador de la Diplomatura a cargo de autoridades, docentes y expertos referentes del sector .