

–ОТКРЫТЬ КОФЕЙНЮ С НУЛЯ–

Общий план обучения:

Часть №1 Кофе и баристика.

- Кто такой бариста?
- Виды и сорта кофе
- Основные знания и навыки для приготовления "правильного кофе"
- Вариации эспрессо
- Правила приготовления эспрессо
- Правила сервировки и подачи эспрессо
- Разновидности капучино
- Молоко, сливки, сахар, специи, сиропы
- Традиционное кофейное меню, вкусовая сочетаемость кофе
- Практические занятия, дегустации кофе
- Коммерческие напитки на базе эспрессо
- Отдушки, добавки и украшения
- Устройство кофейного оборудования
- Уход и обслуживание кофейного оборудования
- Касса и кассовые системы особенности работы, практические занятия
- Кофе и алкоголь
- Классические и авторские коктейли на основе кофе
- Латте-арт – искусство рисунка на молочной пене, основные направления и базовые навыки (особый способ вливания вспененного молока в эспрессо)
- Практические занятия, дегустация кофе
- Стандарты приготовления кофе по-восточному
- Работа с кондитерским сифоном
- Особенности приготовления фильтр-кофе и френч-пресс
- Альтернативные способы приготовления кофе
- Гастрономическое сочетание
- Промежуточное тестирование

Часть №2 Структура построения бизнеса:

- Что такое кофейня?
- Отличия кофейни от других заведений
- Виды кофеен и их разновидности
- Особенности современных кофеен
- Анализ конкурентоспособности заведения
- Что нужно для открытия кофейни?
- Выбор месторасположения и помещения

- Бизнес–план. Сколько это стоит?
- Ценообразование кофе. Выгодно ли это?
- Франшиза
- Регистрация и документы для открытия кофейни
- Организация кофейного бизнеса
- Оформление кофейни, разработка интерьера
- Кофейное оборудование (функционал, виды, различия, марки, дистрибьюторы)
- Другое оборудование для кофейни
- Вспомогательное оборудование
- Фильтры для воды и умягчители
- Поставщики и обжарщики кофе
- Инвентарь и посуда. Кухонная утварь
- Формирование ассортимента
- Разработка фирменного меню
- Персонал. Формирование штата
- Организация и контроль работы персонала
- Управление персоналом, должностные обязанности
- Обучение персонала
- Мотивация персонала
- Оплата труда, премии/штрафы, % от оборота
- Открытие и закрытие смены
- Инвентаризация
- Стимулирование продаж
- Реклама, методы продвижения
- Анализ затрат, продаж и работы персонала
- Документация
- Анализ пройденного материала
- Устранение недостатков

Часть №3 Заключительная (подводим итоги, тестирование)

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ БЛОК (ЭКЗАМЕН)

- Экзамен–теория
- Экзамен–практика
- Получение сертификата