

BAR UNIVERSITY

La pratica è
la nostra teoria

Un ponte tra scuola e cultura d'impresa

Calendario corsi 2009



Sei gestore di un locale? Vuoi aprire un locale di successo? Partecipa ai nostri corsi: ti offrono un approccio concreto e immediato per migliorare il tuo reddito e la tua professionalità

La nostra offerta

Corsi avanzati e strutturati per garantire competenze e conoscenze tecniche relative ai diversi ambiti della professione: dagli standard di servizio, alle tecniche di vendita, all'economia operativa.

I vantaggi dei nostri corsi

durano un giorno; sono full immersion, forniscono cioè una visione completa ed esauriente dell'argomento trattato; il numero dei partecipanti è limitato; i docenti sono professionisti di fama internazionale; rappresentano un momento di confronto con altri professionisti e colleghi

Dalla scuola al bar

La Bar University garantisce una formazione pratica e non meramente didattica permettendo al barman e all'esercente di trasformare le nozioni acquisite direttamente in opportunità, soluzioni, profitti e idee per il proprio bar.

Al termine del corso, verrà rilasciato un attestato di frequenza.

I CORSI 2009

DESTINATARI: titolari, gestori, collaboratori di attività imprenditoriali già attive o interessati a intraprendere una nuova attività nel settore, operatori della filiera dell'industria e dell'ingrosso.

CORSO	ARGOMENTI	DATE	COSTO
FOOD LIST	Food cost - take away - visual merchandising - costruzione menù	Lun. 27 Aprile Lun. 25 Maggio	400 euro + 20%
DRINK LIST	Beverage cost - mixology - cocktail building - costruzione menù	Mar. 28 Aprile Mar 26 Maggio	400 euro + 20%
BAR MARKETING	Promozioni e fidelizzazione del cliente per vendere meglio e di più	Merc. 29 Aprile Merc. 27 Maggio	350 euro + 20%
STANDARD DI SERVIZIO	Utilità - linee guida - check list qualitative per monitorare l'efficienza del servizio e i relativi costi	Lun. 04 Maggio Lun. 08 Giugno	400 euro + 20%
TECNICHE DI VENDITA E DI ACQUISTO	Strumenti e tecniche per incrementare gli incassi - relazioni con i fornitori: negoziazione commerciale	Mar. 05 Maggio Mar. 09 Giugno	350 euro + 20%
BAR RELATION	La selezione dei collaboratori - la costruzione del team - l'acquisizione della leadership - strumenti e tecniche di comunicazione per motivare e coinvolgere - il linguaggio non verbale - le pubbliche relazioni interne	Merc. 06 Maggio Merc. 10 Giugno	350 euro + 20%
IMMAGINE COORDINATA E CONTINUATIVA	Nome - insegna - menù - divise - offerta prodotti - comunicazione - merchandising - case history	Lun. 11 Maggio Lun. 15 Giugno	350 euro + 20%
SCEGLIERE LA PUBBLICITÀ PIÙ CORRETTA PER VENDERE DI PIÙ	Old e new media - relazioni pubbliche, eventi, sponsorizzazioni - linee guida strategiche - nuove tendenze nella comunicazione integrata	Mar. 12 Maggio Mar. 16 Giugno	350 euro + 20%
AMMINISTRAZIONE, BILANCIO E GESTIONE DEL MAGAZZINO	Approvvigionamenti e gestione scorte - rapporti con i consumatori - economia operativa	Merc. 13 Maggio Merc. 17 Giugno	300 euro + 20%

RICHIESTA ISCRIZIONE

L'iscrizione si intende attivata al momento del ricevimento, da parte de Il Sole 24 Ore Business Media srl, della presente scheda da inviarsi via fax - debitamente compilata in tutte le sue parti - e sottoscritta per accettazione 2) Il pagamento dovrà essere effettuato solo dopo il ricevimento della nostra accettazione e conferma di partecipazione. A cui dovrà seguire l'invio di copia del bonifico bancario. 02 39844800. Il pagamento dovrà essere effettuato entro 15 giorni dalla nostra conferma di partecipazione.

Offerte speciali

Per gli abbonati a riviste de Il Sole 24 Ore Business Media srl Sconto 10% (per singola partecipazione) non cumulabile con le offerte speciali. Sono Previste agevolazioni per chi effettua iscrizioni multiple ad uno stesso corso.

Dati del partecipante

Nome Cognome
 Funzione Settore di attività
 Società Indirizzo
 Città Cap Prov.
 Tel. Fax Cellulare E-mail

Dati per la fatturazione

Intestatario fattura P.IVA o C.F.
 Indirizzo Città Cap Prov.

Richiesta di iscrizione al corso

Corso Data

Agevolazioni

Abbonamento rivista numero
 Iscrizioni multiple
 Data Firma

Modalità di disdetta è attribuito a ciascun partecipante il diritto di recedere ai sensi dell art.1373 Cod.Civ. che dovrà essere comunicato con disdetta da inviare in forma scritta via fax al numero 02 39844800 se entro 5 gg. lavorativi precedenti la data del corso sarà rimborsato quanto versato, oltre tale limite sarà dovuto un 25% del totale . senza alcuna comunicazione di disdetta, il partecipante dovrà corrispondere l'intera quota. Ai sensi dell'Art. 1341 C.C. approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta Firma