

Студијски програм: Ресторатерство

Назив предмета: Ресторатерски менаџмент

Наставник/наставници: др Стојановић Ђорђе

Статус предмета: обавезан

Број ЕСПБ: 5

Услов: нема

Циљ предмета: Овај предмет има за циљ упознавање студената са пословним операцијама, свакодневним активностима и свим фазама менаџмента у ресторану, као и савладавање могућих пословних стратегија чијом се применом осигурава одрживи раст и профитабилност објекта. Истовремено, студенти се упознају са основним врстама трошкова у ресторану и њиховим управљањем у циљу опстанка на тржишту и стварања вредности за власника. Циљ је да студенти разумеју одговорност коју преузима менаџер, у контексту задовољства запослених и гостију, финансијских резултата, и с тим у вези, значај примене и анализе кључних показатеља перформанси пословања. Овај предмет пружа студентима знање о маркетиншким алатима који се примењују у ресторатерској индустрији, запошљавању професионалног тима и предузетничким идејама у смислу нових концепата ресторана.

Исход предмета:

Успешним савладавањем овог предмета, студент ће бити у стању да: идентификује различите врсте и концепте ресторана на основу његових елемената; израђује анализу конкурентског окружења помоћу стратешких алата, у циљу дефинисања одговарајуће стратегије за профитабилно пословање ресторана; осмишљава начине за побољшање квалитета услуге госта; управља, комуницира и мотивише своје подређене; прати и контролише основне трошкове и залихе и благовремено реагује на екстерне флукуације на тржишту; описује надлежност и одговорност менаџерских и оперативних позиција у ресторану; разуме значај и улогу људских ресурса, као и неопходност хармоничног тимског рада у ресторатерству; израђује продајну цену јела на основу калкулације цене коштања; решава рекламације госта и превазилази изазове са запосленима; разуме како да креира распоред запослених у зависности од очекиваног броја гостију; израчунава кључне показатеље перформанси ресторана и на основу њихових вредности доноси пословне одлуке; креира јеловник у складу са концептом ресторана и разуме на који начин изабрани јеловник утиче на остале елементе пословања ресторана; изврши сегментацију тржишта и објасни значај таргетирања циљних група усклађених са концептом ресторана; дефинише промотивне алате за унапређење продаје ресторана.

Садржај предмета:

Теоријска настава

Основни елементи угоститељског предузећа и врсте окружења угоститељског објекта; поступак оснивања ресторана од настанка идеје до почетка рада објекта; дефинисање менаџмента у ресторану са руководећим и оперативним радним позицијама; карактеристике менаџера ресторана и анализа његове надлежности и одговорности; планирање, као фаза менаџмента у контексту мисије и визије ресторана, креирања буџета, процедура и стандарда у кухињи и сали за услуживање и финансијских циљева; методологија Листа усклађених циљева, за праћење реализације постављених циљева; организовање пословних процеса кроз поставку адекватне организационе структуре и линија извештавања; регрутација и селекција професионалног тима, као и њихов развој кроз континуиране обуке и тренинге; стилови вођства у зависности од концепта ресторана и дефиниција токсичног лидерства; оперативна и финансијска контрола кроз призму кључних показатеља перформанси (*Key Performance Indicator*) ресторана; основни елементи концепта ресторана –тржиште, јеловник, квалитет хране и услуге; основни елементи концепта ресторана – локација, име, ентеријер, екстеријер, персоналитет власника; могуће правне форме и порески статус ресторана; креирање бизнис плана ресторана у контексту испитивања исплативости идеје; ценовна политика ресторана и обрачун продајних цена јела;

Практична настава

Израда студентског пројекта на тему, израда бизнис плана ресторана, по следећим задацима: врста и концепт ресторана, локација и назив; одређивање правне форме и порески статус ресторана, опис организације простора и одређивање потребног броја запослених и њихове структуре у ресторану; приказ тржишта набавке намирница; дефинисање циљне групе гостију и њихово профилисање; израда јеловника, дефинисање ценовне стратегије–општи ранг цена у односу на конкуренцију; креирање промотивне стратегије – сажети опис комуникационог плана; израда стратешких алата за анализу екстерног и интерног окружења – *PESTEL* анализа, *SWOT* анализа, Портерова анализа, Бенчмаркинг анализа, Језгро компетентности; дефинисање визије, мисије и система вредности ресторана; предлог стратешке мапе са 5-10 кључних циљева ресторана; разложена листа циљева до нивоа мерила успеха (*Key Performance Indicator*); сумарни закључци анализе и датих предлога.

Увод у „*ОСТОПОС*“, савремени „*POS*“ софтвер за пословање угоститељских објеката, приказ модула „АДМИНИСТРАТОР“ и модула „КАСА“; објашњење и креирање категорија, група и производа као и формирање цена истих са рачунањем марже; приказ и објашњење кретања робе (улаз и излаз) кроз *картицу производа*, приказ *лагер листе*, *ДПУ листе*, *спецификација* и *преглед пазара* по корисницима; креирање извештаја о продатим артиклима, утрошеним сировинама, статистике продаје за одређени период, статистике укупног пазара као и статистика учешћа одређених производа у промету; приказ докумената (улазна фактура, излазна фактура, улазна и излазна отпремница, попис, отпис, наруџбеница-требовање, корекција залиха, радни налог и др.); маркирање поруџбина у модулу „КАСА“; симулација рада у ресторану.

Литература:**Обавезна литература:**

Красавчић, М. (2015). *Ресторатерски менаџмент*, Београд: Висока хотелијерска школа струковних студија.

Допунска литература:

Walker, J. (2014). *Restaurant Concepts, Management, and Operations* (8th edition). Wiley.

Барјактаровић, Д. (2021). *Организација пословања у ресторатерству*. Београд: Универзитет Сингидунум.

Број часова активне наставе**Теоријска настава: 3****Практична настава: 1****Типови извођења наставе:** предавања, вежбе, консултације.**Методе извођења наставе:** монолошка, дијалогска, метода писаних радова, метода практичних и кабинетских вежби, метода демонстрације, пројекти интерактивна метода, симулације.**Оцена знања (максимални број поена 100)**

Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	20	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	30
колоквијум-и	30		
семинар-и	10		

Извод из акредитације студијског програма за 2024. годину