**Jak wykorzystać 100% możliwości szkoleniowych kursu video dla kelnerów?**

**Dobrze wiesz, że w branży gastro półśrodki nie zdają egzaminu. Wyrób seropodobny zamiast sera na pizzy obniża ocenę pizzerii. Połowa standardowego składu personelu nie obsłuży Gości w oczekiwany sposób. Zadbaj więc o to, by wykupione dla pracowników szkolenie: Gastrolekcje – Intensywny Kurs Kelnerski Video, zostało w pełni wykorzystane!**

Kupiłeś ten kurs. To świetny ruch, ale musisz wiedzieć, że sama transakcja nie kończy procesu szkolenia. Zakup kursu jest bardzo prosty – płatność, przekazanie danych i już. Masz dostęp do filmów. Teraz jednak pora na nieco trudniejszy etap, czyli wdrożenie szkoleń wśród pracowników. Jak dobrze wiesz – w dzisiejszych czasach zachęcenie do działania bywa niełatwe. Właśnie dlatego podpowiadamy kilka rozwiązań, dzięki którym łatwiej osiągniesz zamierzony cel.

Przede wszystkim zaplanuj standardowe szablony szkolenia. Pomocne będą dwa różne schematy – proces przyswajania treści będzie przebiegał inaczej w przypadku nowych, a inaczej w przypadku doświadczonych pracowników. Szablon taki powinien definiować czas przekazania pracownikowi danych dostępowych – aby uniknąć sytuacji, w której pracownik obsługuje gości już dwa miesiące, a wysłanie danych do kursu „gdzieś uciekło” w ferworze gastronomicznej tabaki.

Następnie stwórz instrukcję działania dla pracownika, a w niej:

l Dokładnie opisz proces logowania do kursu

l Powiedz pracownikowi z kim ma się kontaktować w przypadku problemów technicznych

l Wyznacz ramy czasowe, w których kurs powinien zostać rozpoczęty i ukończony

l Zaproponuj nagrodę pracownikowi za terminowe obejrzenie wszystkich filmów i rozwiązanie testów. Jeśli kurs jest przeprowadzany dla większej ilości osób – wspólną premią dla grupy pracowników może być impreza integracyjna.

 Możesz również zaplanować dodatkowe elementy, które dobrze wpłyną na efektywność szkolenia:

l Zorganizuj grywalizację – czyli quiz, oparty na wiedzy z kursu. Może być przeprowadzony zarówno indywidualnie, jak i w podziale na grupy, oczywiście z nagrodą dla zwycięzców.

l Przynajmniej raz w miesiącu sprawdzaj postępy swoich pracowników: przygotuj testy sprawdzające i poproś pracowników o ich wypełnienie.

l Wykorzystaj kurs do prowadzenia szkoleń wewnętrznych. Świetnym pomysłem może być regularne wspólne oglądanie i omawianie jednego z modułów i dopasowanie wynikających z niego wniosków do standardów obsługi w Twoim lokalu.

l Monitoruj miesięczną wysokość sprzedaży według zaproponowanego wzoru:

obrót netto pracownika

--------------------------------- = efektywność na 1h pracy kelnera

ilość przepracowanych godzin

Jeśli widzisz, że któryś z pracowników ma wyraźnie niższą efektywność – poproś o powtórzenie działu, dotyczącego sugestywnej sprzedaży. Niech ćwiczy – aż do skutku!

l Monitoruj jakość obsługi poprzez własne obserwacje i opinie gości (ankiety, indywidualne rozmowy z gośćmi, obserwacja jawna itp.)

l Wyróżniaj, chwal i nagradzaj osoby, u których będą widoczne postępy.

A przede wszystkim: działaj! Wdrożona procedura obliguje menedżera do weryfikacji efektów kursu, ale dzięki temu szkolenie będzie wykorzystane znacznie efektywniej niż rzucone na wiatr „tu są filmiki, obejrzyjcie sobie!”. Powodzenia!

**Gastrolekcje - intensywny kurs kelnerski video** to platforma, która za pomocą ciekawego kursu wideo dostarcza kelnerom wiedzę na temat podstaw sztuki obsługi gości w restauracji. To materiały przygotowane z myślą o obecnych, ale i nowych pracownikach, którzy po przejściu kilkugodzinnego szkolenia z krótkimi filmami sytuacyjnymi, pokazującymi codzienną pracę kelnerów, są gotowi do obsługi gości na sali. Jest to autorskie narzędzie, przygotowane przez firmę **H&R System - lidera szkoleń dla gastronomii**. Na czele firmy stoi doskonale znany w branży HoReCa **Rafał Pasenik**. Z usług H&R System skorzystały setki firm, co poskutkowało tysiącami gruntownie przeszkolonych pracowników. Poznaj aktualną ofertę **Gastrolekcji** na [www.gastrolekcje.pl](http://www.gastrolekcje.pl)