## Página 1

# Pasión por el Servicio: Órdenes Orientación

### Guía de Actividades del Entrenador

30 minutos

En esta actividad, se asegurará de que el socio puede guiar a los clientes a través de los menús de Mixology y hacer pedidos.

### Objetivo del Aprendizaje

Dspués de completar esta actividad los socios deben ser capaces de:

- Preparar bebidas de mixología demostrando Pasión por el Servicio
- Mantener los estándares de salud y serguridad mientras prepara bebidas

#### Direcciones

Para aprovechar al máximo la actividad, planee liderar esto como un ejercicio 1:1 con un compañero o en un grupo pequeño.

La capacitación debe ser dirigida por un Entrenador de Bartender.

#### Checklist

- Programe el tiempo apropiado para esta actividad de capacitación según las necesidades del bartender.
- Revise los siguientes módulos:
  - Pasión por el Servicio Órdenes de Orientación
- Asegúrese de tener los siguientes suministros según apliquen
  - Pasión por el Servicio: Notas del Facilitador de Órdenes de Orientación
  - Menús de mixología (alcohol, comida aperitivo)
  - Sustitución de Vino QRG
  - o Números de asientos y mesas de bar QRG

## Página 2

# Pasión por el Servicio: Órdenes Orientación

Guía de Actividades del Entrenador

1. Preparar - Introduce la actividad (2 minutos)

Bienvenidos a la Pasión por el Servicio: Órdenes de Orientación. En el transcurso de los próximos 30 minutos vamos a...

Revisar los menús y las ofertas del Programa de Mixología

- Revisar el menú de Mixología en el POS
- Revisar la importancia de los identificadores de chit exclusivos de la mixología
- Revisar los números de asientos y mesas
- 2. Presentar: complete el módulo Pasión por el Servicio: Órdenes de Orientación (25 minutos)

Completar: Revise el módulo Pasión por el Servicio: Órdenes de Orientación

3. **Seguimiento** (3 minutos)

Diga: Con esto concluye esta actividad

**Pregunte:** ¿Cómo describirá nuestras plataformas de bebidas a los clientes (sin alcohol, aperitivo, etc)? ¿Qué bebidas crees que serán más interesantes para nuestros clientes?

**Diga:** Asegúrese de tomar algunas notas en su diario de aprendizaje.

¡Bien hecho y gracias por su tiempo y compromiso!