

UNA FORMAZIONE CHE VALORIZZI COMUNICAZIONE E VENDITA

http://prezi.com/jfuge9jqtjdjv/?utm_campaign=share&utm_medium=copy

Oscar Galeazzi - Docente di sala-bar e vendita, autore di libri di testo per Hoepli, amministratore di LavoroTurismo.it

Sintesi trascritta dell'intervento

CHI SONO

- A. Un cameriere che ha fatto carriera ma che dentro rimane sempre un cameriere
- B. Docente di sala-bar e vendita da circa 30 anni
- C. Amministratore di Soluzione Lavoro Turismo/LavoroTurismo.it, società leader a livello nazionale nel recruiting tradizionale e online per il settore turistico-alberghiero e ristorativo.

- 1. Ho vissuto in prima persona la Professione
- 2. La insegno
- 3. Lavoro tutti i giorni a contatto con gli imprenditori del settore

IL PROBLEMA

Rivalutare la professione del cameriere.

Nell'interesse di tutti.

- 1. Delle Persone che in futuro vorranno fare questa Professione.
- 2. Delle Persone che la stanno attualmente svolgendo.
- 3. Delle Aziende.
- 4. Del Turismo italiano. Un Turismo che fatto in primis dalle persone che con i turisti ci lavorano.

Il cameriere, ieri e oggi. Una professione cambiata moltissimo.

LO SAPPIAMO DA TEMPO

2004. Un libro/inchiesta

“Dal cameriere muto al cameriere parlante”

2004... un appello a Rai e Mediaset: una fiction per i camerieri

Pochi camerieri? Serve una fiction. Gli operatori turistici sono disperati: manca la manodopera, soprattutto i camerieri, in Italia ci sarebbe posto per 40 mila camerieri ma in pochi rispondono all'appello.

Così il direttore della Confcommercio di Rimini, Alberto Rossini, ha lanciato un appello a Rai e Mediaset: dopo le commesse, protagonisti di una fiction siano i camerieri, sarebbe un'arma formidabile per ridare appeal alla professione.

2014. Uliassi su Facebook

... quando ero ragazzo si diceva che in un ristorante, per il 60% contava la cucina, e il 40% la sala

Poi lumi di saggezza quasi clemente (da parte dei cuochi) nei confronti della sala, hanno portato il rapporto 50 e 50.

Ora dico e ne sono assolutamente convinto, che il rapporto è capovolto: 60 la sala 40 la cucina...

Lo dico, perché è l'assoluta realtà e i grandi ristoranti francesi, maestri del ricevimento, questo, lo hanno sempre saputo...

DALLA FORMAZIONE

Agire e affiancare (non sostituire) le parole con i fatti.

Esempi concreti.

RENAIA 2016

CORSO DI COMUNICAZIONE E VENDITA PER DOCENTI DELLA DISCIPLINA SALA E VENDITA

Fase 1 - Accoglienza e orientamento al servizio

Fase 2 - Comunicazione e Relazione di vendita

Fase 3 - Affrontare le richieste del cliente

4 tappe

- Gennaio - Jesolo
- Febbraio - Salsomaggiore T.
- Marzo - Fiuggi
- Aprile - Aprile

UNA VALIDA RISPOSTA AZIENDALE

Dukes.it <http://www.dukes.it/>

- Valorizzazione del profilo del cameriere
- Selezione
- Giorni di lavoro e orari felici: 5 giorni, 2 giorni liberi continuati, orario continuato.
- Formazione del personale
- Il cameriere diventa **GUEST MANAGER**



Un esempio da imitare?

AZIONI & OBIETTIVI

Azioni

La formazione

- Migliorare la Formazione
- Formare i formatori
- Misurare e valutare i formatori

Le aziende

- Una normativa (e fiscalità) più favorevole per le aziende
- Più rapporti e scambi scuole-aziende
- Formare gli imprenditori

FORMAZIONE E IMPRENDITORIA: INSIEME PER CRESCERE

Obiettivi

- Migliorare le condizioni di lavoro
- Migliorare la formazione
- Migliorare l'appeal della professione
- Migliorare la redditività delle aziende

E SE NON CAMBIA NULLA?

... che un Talent sia con Noi!