

## მიმტანების ტრენინგი ქობულეთში - II ჯგუფი

13.05.2023 - 21.05.2023

### ტრენინგის შესახებ

ქ.ქობულეთში არსებული განთავსებისა და კვების ობიექტების მიმტანების I ჯგუფის სატრენინგო კურსი დაიწყო 13 მაისს. მიმტანების თეორიულ-პრაქტიკული ტრენინგი მოიცავს როგორც თეორიულ, ისე პრაქტიკულ მეცადინეობებს.

მსმენელთა შეზღუდული რაოდენობიდან გამომდინარე ტრენინგზე დაიშვება ის რეგისტრირებული პიროვნება, რომელსაც დაუკავშირდებიან.

### განრიგი და ფორმატი

მიმტანის პროფესიის შესახებ სატრენინგო კურსის საერთო ხანგრძლივობაა 16 საათი. ჩატარდება ოთხი დღის განმავლობაში, დღეში 4 საათი + თითოეულ დღეს ნახევარსაათიანი შესვენება ღანჩზე.

მისამართი: ქ. ქობულეთი, დ. აღმაშენებლის 275, სასტუმრო „ჯორჯია პალასი“.

II ჯგუფის ტრენინგის განრიგი:

I დღე - შაბათი 13.05.2023 - 15:00-19:30

II დღე - კვირა 14.05.2023 - 15:00-19:30

III დღე - შაბათი 20.05.2023 - 15:00-19:30

IV დღე - კვირა 21.05.2023 - 15:00-19:30

### პროგრამა

#### თემების დასახელება

#### დღე 1 (4 საათი)

- სარესტორნო ბიზნესის საფუძვლები.
- რესტორნის პროდუქტი - რესტორანი ყიდის სიამოვნების ატმოსფეროს.
- რესტორნის პერსონალი და მათი მოვალეობა.
- მოთხოვნები: მენიუს ცოდნა, გამართული მეტყველება ემოციური თავშეკავება და ა.შ.
- სანიტარული ნორმების და ჰიგიენის მოთხოვნები.
- მიმტანის სამუშაოსთვის მომზადება (უნიფორმა, გარეგნული იერსახე, მიმტანის ნაკრები (კალამი, შეკვეთის ბლოკნიტი, სანთებელა, ბოთლის სახსნელი).
- ჭურჭელი: ფაიფური, რკინა, შუშა.
- მაგიდის სერვირებისთვის და მომსახურებისათვის საჭირო ხელსაწყოები (დანა, ჩანგალი, კოვზი და სხვა).
- მენიუ: სახეობები და დანიშნულება.
- დარბაზში ქცევის წესები: კომუნიკაცია, პრიორიტეტები, თავისუფალი ხელები, თავისუფალი წუთები.
- მაგიდაზე საფერფლებების, სანელებლების, ლარნაკების, სანთლების განთავსება და გამოცვლა.
- სტუმრისთვის კერძის/სასმელის მიტანა ეტიკეტის და სტანდარტების მიხედვით.
- თეფშების ხელით ტარების ტექნიკა.
- ლანგრის ტარების ტექნიკა და ლანგრით მირთმევის სტანდარტები.
- სასმელების დასხმის ტექნიკა და სტანდარტები.
- რა არის „finger bowl“ მომზადების და სერვირების სტანდარტი.
- ადგილების დაჯავშნის წესები.
- რესტორანში ატმოსფეროს შექმნა.

## თემების დასახელება

### დღე 2 (4 საათი)

- მაგიდის სერვირება (ინდივიდუალური, წინასწარი, აღმასრულებელი).
- ხელსახოცების სახეები და მათი დაკეცვის ნაირსახეობა.
- „სტარტ“ და „სტოპ“ ფურცლების შედგენა გამოყენება.
- სტუმრების მისაღება და მაგიდასთან მიპატიჟება.
- სტუმრის გაცნობა.
- მენიუში სპეციალური შეთავაზების გაცნობა.
- აპერიტივის შეთავაზების წესები და მნიშვნელობა.
- შეკვეთის მიღების სტანდარტები (შეკვეთის მიღების ფორმა, განმარტება, შეთავაზება, სტუმრების, შეკვეთის დუბლირება).
- კერძების აღწერა და მათი რეკომენდაციები (სასმელებისა და კერძების გემოვნების შერწყმის რეკომენდაცია).
- სასმელების მირთმევის წესები და სტანდარტები.
- კერძების მირთმევის თანმიმდევრობა და სტანდარტები.
- მაგიდის სერვირება ხელსაწყოებით და მასთან დაკავშირებული პროდუქტებით.
- მომსახურების ფრანგული წესი, რუსული წესი, ინგლისური წესი.
- ლანგრის გარეშე სწორად თევზების ტარება.
- ლანგრის გარეშე სწორად ჭიქების ტარება.
- „Double service“ - სასმელის გამეორება, მაგიდის ალაგების სტანდარტი, საფერფლის გამოცვლა და ა.შ.
- „ეფექტური უკუკავშირი“ სტუმართან.
- ანგარიშის მომზადება და წარდგენა.
- საშუალო დროის რაციონალური განაწილება, პრიორიტეტები, რა არის „ცხელი საათი“.

## თემების დასახელება

### დღე 3 (4 საათი)

- სტუმართან ანგარიშსწორების წესი.
- საშუალო დღის დაწყების პროცედურები.
- საშუალო დღის დამთავრების პროცედურები.
- კერძების აღწერის წესები: როგორ დავუხმართ სტუმარს კერძის შერჩევაში.
- „ცნობათა ბიურო“-ს ნაცვლად „ხელგაშლილი მასპინძელი“-ს წესი.
- რესტორნის წარმოჩენისა და სტუმრისთვის მისი უნიკალურობის ხაზგასმის უნარი.
- კერძების აღწერის წესები: როგორ დავუხმართ სტუმარს კერძის შერჩევაში?
- შეკვეთის მიღების წესები: როგორ სტრაფად და სტრუქტურულად მოუყვებ სტუმარს კერძების ჩამონათვალი.
- კერძების პრეზენტაციისთვის გასაკეთებელი ნაბიჯები.
- კერძების გაყიდვა შეკვეთის მიღების პროცესში.
- როგორ სწორად შევთავაზოთ სტუმარს დამატებითი კერძები.
- ძვირადღირებული, საავტორო კერძების გაყიდვის წესები.
- გაყიდვები სხვადასხვა ტიპის სტუმრებზე: პრეტენზიულ, მუდმივ და პირველად მოსულ სტუმრებისათვის.
- სუფრის მსვლელობისას: დამატებითი გაყიდვები: სასმელები, კერძები, სოუსები, დესერტები და ა.შ.
- ალკოჰოლის სწორი გაყიდვები.
- როგორ მოვახდინოთ გაყიდვები შეუმჩნევლად.
- სასმელის დამატების წესები: რატომ არის მნიშვნელოვანი ჭიქებში ღვინის დამატება და სასმელების შეთავაზება, სუფრის დამთავრებამდე.
- რა უნდა გავაკეთოთ, თუ სტუმრები უარს ამბობენ მიმტანის შეთავაზებაზე.
- გაყიდვები იმ სტუმრებისთვის, რომლებსაც "არაფერი სჭირდება".

## თემების დასახელება

### დღე 4 (4 საათი)

- კეიტერიინგი.
- ყავის შესვენება.
- კოქტეილის მიღება.
- ბანკეტი ნაწილობრივი და სრული მომსახურებით.
- ბანკეტებისა და მიღებებისთვის აღჭურვილობისა და ჭურჭლის რაოდენობის შერჩევა და გაანგარიშება.
- შამპანური და ცქრილა ღვინო პროფესიონალური ბოთლის გახსნა.
- გამაგრებული ღვინოები.
- ქართული ღვინო. ღვინის კლასიფიკაცია.
- სხვადასხვა ქვეყნების ღვინო. ღვინის კლასიფიკაცია (საფრანგეთი, იტალია, ესპანეთი).
- დაბალ ალკოჰოლური და უალკოჰოლო სასმელები.

- ჩაი (კლასიფიკაცია, მომზადების და დაყენების წესი).
- ყავა (ყავის სახეობები, ყავის კოქტეილები).
- ლუდი.
- სტუმრის ფსიქოლოგიური და თემატური პორტრეტი.
- სხეულის ენა, ჟესტები, ღიმილის ძალა.
- როგორ ეფექტურად შევეკითხოთ და ვუპასუხოთ, დავაკვირდეთ და მოვუსმინოთ სტუმრებს.
- პერსონალის სტუმარზე ორიენტირების ფორმირება.
- პრეტენზიების სახეები: სამართლიანი, უსამართლო, კრიტიკული, პროვოცირებული კონფლიქტები.
- ძირითადი შეცდომები საჩივრების მიღებისას.
- სტუმრის პრეტენზიის გარკვევის გზები.
- როგორ სწორად ვუთხრათ სტუმრებს „არა“, რესტორნის შიდა პოლიტიკის პოზიციების დაცვა.
- რა სარგებელი მოაქვს რესტორანს სტუმრების საჩივრები და პრეტენზიები.
- კომფლიქტური სიტუაციების მართვა (საჩივრები, პრეტენზიები, პროვოკაციები).