

Pre-shift Template/Guide (Francais)

Date:

Heure:

Personnel de service (présence)

- ☐ Assurer la Présence de tout le staff

Assignment des tâches journalières (sidework)

- ☐ Utiliser des marqueurs pour cocher votre liste

Vérification du Matériel de travail

- | | | |
|--|----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Stylo (5) | <input type="checkbox"/> Briquet | <input type="checkbox"/> Distribution notebook |
| <input type="checkbox"/> Ouvre bouchon | <input type="checkbox"/> Tablier | <input type="checkbox"/> Name tags |

Vérification de l'uniforme

- | | |
|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Pantalon | <input type="checkbox"/> Cheveux attachés |
| <input type="checkbox"/> Chemise | <input type="checkbox"/> Ongles |
| <input type="checkbox"/> Ceinture | |

Discussion avec le personnel de service I (session interactive) :

- ☐ Discussions précédentes / rappel
- ☐ Comment gérer un client difficile et scénarios, decire un scenario "gagnant"
- ☐ Discuter des mises à jour et les changements qui peuvent être apportés pour aider à améliorer la performance du staff et la cadence du lieu
- ☐ Apprenez quelque chose de nouveau sur les aliments et les boissons de la maison
- ☐ Révision des boissons les plus populaires de la maison:
 - ☐ Plats et drinks populaires
 - ☐ Recettes
- ☐ 86 items (Articles en rupture de stock)
- ☐ Assignment de sections et tables

À propos d'aujourd'hui

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Food Runner et capitaine assignés | <input type="checkbox"/> Plat du jour/Specials |
| <input type="checkbox"/> Jus naturel disponibles | <input type="checkbox"/> Taux de change du jour |

Annonces :

- ☐ Événements à venir et informations logistiques spéciales
- ☐ Nombre d'invités/invités attendus/ réservations

Attentes

- ☐ Poussez les ventes de Shicha ,de cigarettes et cigarres
- ☐ Enregistrez toujours vos commandes sur le POS avant de les apporter au client
- ☐ N'oubliez pas d'ajouter les garnitures/les instructions lors de l'enregistrement des commandes
- ☐ Communiquez, aidez-vous les uns les autres, soyez heureux et parlez fort et avec éloquence pour que les invités puissent vous entendre
- ☐ Laissez vos problèmes à la maison
- ☐ Les jours calmes, faites attention aux détails, apprenez à mieux connaître vos clients.
- ☐ N'oubliez pas de fermer vos tables avant de partir (clients qui sont dans les chambres d'hôtel)

Discours personnel du capitaine

- ☐ Objectifs de vente / objectifs et récompenses du concours de vente quotidien
- ☐ Mots d'encouragement/observations