

## Rekomendacja

Decyzję o współpracy z firmą Winne Pola podjęłam, gdyż nie do końca byłam usatysfakcjonowana współpracą z naszym poprzednim dostawcą, a perspektywa korzyści przedstawiana przez Pana Grzegorza Wronę – Regionalnego Managera firmy Winne Pola przekonała mnie do zmiany dostawcy.

Przedstawiciele firmy Winne Pola przygotowali selekcję win do karty na podstawie obowiązujących trendów rynkowych dla hoteli klasy Premium, oraz przeprowadzili tasting win housowych pozostawiając nam kwestie wyboru wina domowego.

Kluczowym aspektem, który okazał się najskuteczniejszym, był temat szkoleniowy, który zdecydowanie przełożył się na wzrost profesjonalizacji podległej mi kadry kelnerskiej. Osoba prowadząca szkolenie Pan Grzegorz Wejer – Dyrektor Handlowy firmy w sposób warsztatowy przedstawił i wprowadził techniki obsługi gościa restauracyjnego, które spowodowały poprawę standardu obsługi.

Na szkoleniu nauczono kelnerów technik sprzedaży sugestywnej, technik rekomendacyjnych, technik sprzedaży produktów dodatkowych oraz profesjonalnych technik serwisowych. To właśnie zmiana modelu obsługi gościa przynosi nam największe korzyści, czyli wzrost sprzedaży win. Ponadto wprowadzone metody pracy pozwalają mi przenosić je na inne grupy produktowe w restauracji.

Podsumowując zmianę dostawcy na Winne Pola oceniam jako bardzo dobry ruch, który po pierwsze zlikwidował moje problemy z dostępnością win i ich dostawami, ale przede wszystkim przyczynił się do wzrostu pewności wśród kadry kelnerskiej w zakresie obsługi gościa restauracyjnego, który przekłada się bezpośrednio na wzrost sprzedaży win.

JK PROJECT  
J. Banaś, K. Skotnicka s.c.  
31-039 Kraków  
ul. Dietla 60  
NIP 676-240-93-86

Agnieszka Tomasiak