



KAPITAŁ LUDZKI
CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA!



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PROFESJONALNY
Nauczyciel
ZAWODU

Grudzień 2014 r.



PROFESJONALNY
Nauczyciel
ZAWODU
www.profesjonalny-nauczyciel.pl

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Profesjonalny Nauczyciel Zawodu



KAPITAŁ LUDZKI
CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA!



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Recenzja publikacji książkowej opracowanej w ramach
projektu
„ Profesjonalny nauczyciel zawodu” współfinansowanego ze
środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego
Funduszu Społecznego
realizowanego przez Grupę Kapitałową
„ Business Consulting Group” Sp. z o.o.**

Autor recenzji: Joanna Budzyńska



PROFESJONALNY
Nauczyciel
ZAWODU
www.profesjonalny-nauczyciel.pl

Projekt współfinansowany ze Środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Profesjonalny Nauczyciel Zawodu

Ocena organizacji

1.1.1. Współpraca z organizatorem

Całość projektu „Profesjonalny Nauczyciel Zawodu” rozpoczynała się dużo wcześniej niż sam moment rozpoczęcia praktyk. Już od początku procesu prowadzenia kursu współpraca z organizatorami układała się doskonale, bez jakichkolwiek problemów i z doskonałym przygotowaniem merytorycznym organizatorów.

Sam proces zorganizowania noclegu przebiegał bez zastrzeżeń. Problemów nie przysparzało również przesyłanie dokumentacji związanej z projektem i jego częścią organizacyjną. Na każdym etapie, od przygotowania i rejestracji do kursu, aż do momentu zakończenia, organizator zapewniał swoje wsparcie między innymi przy „negocjacjach” z dyrekcją szkoły w sprawie pozwolenia na udział w projekcie. W każdym momencie przed, w trakcie, a także po zakończeniu udziału w projekcie uczestnik mógł liczyć na pomoc i wsparcie ze strony organizatorów.

Dzięki takiemu podejściu osób delegowanych przez organizatora, uczestnicy mogli w całości poświęcić się tematyce projektu i nie zaprzętać sobie głowy sprawami organizacyjnymi. Organizatorzy zapewniaли uczestnikom wszystko od spraw bardzo ważnych tj. miejsce praktyk, miejsce noclegu, po sprawy bardzo prozaiczne, ale ważne z punktu widzenia uczestnika tj. numer linii autobusowej z miejsca noclegu do miejsca praktyki.

1.1.2. Nocleg

Najważniejszym kryterium wyboru projekt, był jego program, wynikające z niego wartości merytoryczne, a także wiadomości i doświadczenie zawodowe jakie nabyłam podczas odbywania praktyk w ramach projektu. Te kryteria były zatem dla osób uczestniczących w projekcie najważniejsze. Jednakże ważnym elementem całości części organizacyjnej było miejsce noclegu, w którym uczestnicy mogli regenerować się i odbudowywać siły na kolejne dni.

W mojej ocenie organizatorzy starali się dobierać miejsce noclegu kierując się kilkoma kryteriami:

- bliskość miejsca noclegu względem miejsca praktyk;
- dostępność miejsc noclegowych w terminie odbywania praktyk;
- koszt noclegu;
- baza usług dodatkowych pozwalających uczestnikom na regenerację sił (SPA, itp.).

Wszystkie założone przez organizatorów kryteria spełniał hotel mojego zakwaterowania – Fort Piontek. Hotel mimo, iż pozostawał w pewnym oddaleniu od centrum Warszawy, było znakomicie skomunikowane ze ścisłym centrum miasta. Dzięki dużej liczbie linii autobusowych, bliskości metra i kolei podmiejskiej, mogłam w szybki i prosty sposób przemieszczać się pomiędzy miejscem noclegu a miejscem praktyk, a także mogłam bez problemów, każdego dnia po zakończeniu praktyk, oddać się mojemu hobby jakim jest zwiedzanie nowych miejsc, a takim bez wątpienia była Warszawa. Praktyki odbywały się w różnych godzinach. W związku z tym, fakt dobrego skomunikowania miejsca noclegu z miejscem praktyk był z punktu widzenia uczestników bardzo ważny. Rozkład zajęć – od samego rana do późnych godzin



wieczornych – powodował, iż koniecznym było przemieszczanie się w różnych porach dnia.

Zatem podsumowując powyższy wątek, należy nadmienić, iż komunikacja pomiędzy miejscem praktyk, a miejscem noclegu, była bardzo istotnym elementem projektu, a dla osób, które przybywały na praktyki z różnych zakątków Polski, była na pewno jednym z najważniejszych elementów całego projektu. Niemniej ważnym kryterium mojej oceny całego projektu był koszt samego noclegu. Dzięki temu, iż organizatorzy wybrali miejsca oddalone od centrum Warszawy, koszt takich noclegów był dużo niższy. Pozwoliło to zapewne na przeznaczenie większej części środków z projektu na zadania merytoryczne i ściśle związane z założeniami projektu. Nocleg w centrum Warszawy na pewno byłby wygodniejszy dla uczestników projektu, lecz na pewno odbyłoby się to kosztem realizowanych praktyk.

W mojej ocenie miejsce, w którym byłam zakwaterowana było wybierane przez organizatorów jako optimum wymienionych powyżej kryteriów. Dodatkowym atutem miejsca, w którym byłam zakwaterowana było wyżywienie, które zostało wliczone w cenę noclegu. Nie zaprzętało mi więc już to głowy i dzięki temu mogłam bardziej skoncentrować się na działaniach związanych z projektem.

1.1.3. Koszty projektu dla uczestników

Kolejnym argumentem, który miał duże znaczenie przy wyborze projektu były koszty dodatkowe, jakie będę musiała ponieść przy jego wyborze.

Cały projekt, a więc i jego formuła była zbudowana w taki sposób, iż uczestnik nie musiał ponosić dodatkowych kosztów lub jeżeli byłoby to

konieczne zminimalizować je jak najbardziej. Takie podejście organizatorów do kosztów projektu, które będą ciążyły na uczestnikach pomogło między innymi i mnie dość szybko i spokojnie podjąć decyzję o uczestnictwie w tym projekcie. Nie będę oryginalna, jeżeli stwierdzę, iż argument „kosztowy” był decydującym dla dyrekcji mojej szkoły. W dzisiejszych czasach, gdy szkoły borykają się z ciągłym deficytem, skierowanie nauczyciela do uczestnictwa w projekcie jakimkolwiek graniczy z cudem. Dlatego też udział w projekcie „Profesjonalny Nauczyciel Zawodu” był o tyle ważny, ponieważ poza moją nieobecnością w pracy spowodowaną uczestnictwem w praktykach, szkoła nie musiała ponosić żadnych dodatkowych kosztów związanych z projektem.

Wszystkie koszty związane z transportem (dojazdy do miejsca praktyk, dojazd z miejsca zamieszkania do miejsca noclegu, itp.), zakwaterowaniem (hotel), wyżywieniem (zapewnienie posiłków podczas całego czasu trwania projektu), a także związane z zapewnieniem mi odzieży roboczej na czas trwania praktyk, zostały zrefundowane. Dla dyrekcji szkoły był to więc argument przemawiającym za wyborem projektu w którym wzięłam udział. Dyrekcja szkoły była przede wszystkim pewna, iż głównym argumentem była wartość merytoryczna całego procesu praktyk, a także możliwość odświeżenia doświadczenia związanego z pracą w hotelach i restauracjach, a nie aspekt finansowy i chęć uzyskania dodatkowych korzyści materialnych.

1.2. Ocena wartości merytorycznej projektu

Jak nadmieniłam wcześniej głównym motywem wyboru projektu „Profesjonalny Nauczyciel Zawodu” przeze mnie była wartość merytoryczna projektu (tematyka praktyk), miejsce praktyk (oferta topowych w Polsce hoteli i

restauracji), a także możliwość odtworzenia i odświeżenia własnych doświadczeń z pracy na kuchni w hotelu bądź restauracji.

- Szczegółowy plan praktyk dla nauczycieli zawodów związanych z obsługą konsumenta w gastronomii

Położenie obiektu

1. Zapoznanie się z obiektem, lokalizacja punktów, wyjścia awaryjne i ogólne zasady bezpieczeństwa;
2. Lokalizacja punktów obsługi gości, toalet, zmywaków, magazynów z żywnością, napojami, bielizną stołową, sprzętu typu porcelana, sztucce, szkło;
3. Zapoznanie się z regulaminem i procedurami miejsca;
4. Godziny otwarcia i dostępność punktów gastronomicznych;
5. Otoczenie obiektu, miejsca godne polecenia, najbliższy postój taxi, dojście do komunikacji miejskiej, najbliższy bankomat, kwaciarnia, apteka, etc;

Znajomość produktu

1. Zapoznanie się z główną kartą dań restauracji, prezentacja dań (kuchnia) wraz ze szczegółowym opisem ich przygotowania i składników (alergeny);
2. Specyfika działalności gastronomicznej miejsca:
 - Obsługa ekspresów do kawy (ciśnieniowe, przelewowe), warniki do wody;



- Sprzęt: rodzaj używanej porcelany w zależności od pory dnia i rodzaju aktywności (bufet, karta, imprezy okolicznościowe, imprezy VIP), sztucce, sztucce serwisowe, szkło, sprzęt bufetowy, bielizna stołowa;
- Działalność zaplecza, zmywaka, komunikacja z pracownikami kuchni, zmywaka, uzupełnianie sprzętu, składowanie bielizny czystej i brudnej;

Zapoznanie się z ofertami kulinarnymi i działaniami restauracji/barów:

1. Oferta śniadaniowa (jeśli dostępna), organizacja i zasady pracy personelu w czasie trwania śniadań
 - menu bufetowe - usytuowanie bufetu, podział na dania zimne i gorące, stacje z gotowaniem na żywo, porcelana i sztucce bufetowe; zasady nakrycia, sprzątnięcia i przekrywania stołów, pomocniki kelnerskie, ceny, zasady płatności, śniadania wliczone w cenę pokoju, komunikacja z pracownikami recepcji, zapoznanie się z listami śniadaniowymi gości zameldowanych w hotelu;
 - menu a la carte, oferta, wygląd menu, podział menu na sekcje;
 - stacje gotowania „na żywo”: stacja z jajkami, naleśnikami, etc, zasady przyjmowania i realizacji zamówień;
 - system POS, rozliczanie i raporty;
 - kalkulacje cen;
 - dostosowywanie oferty dla specjalnych gości, typu grupy: azjatyckie, islam;
2. Oferta lunchowa, dni, godziny dostępności
 - Menu bufetowe – podział na dania zimne, gorące i desery; opis dań, usytuowanie bufetu, podział na dania zimne, gorące i desery, stacje z





gotowaniem na żywo (np. carving, grill, naleśniki, gofry, kaczka po pekińsku, makarony, etc), porcelana i sztucce bufetowe; zasady nakrycia, sprzątnięcia i przekrywania stołów, pomocniki kelnerskie;

- Zmienność, sezonowość i cykliczność oferty;
- menu a la carte, oferta - zasady nakrycia, sprzątnięcia i przekrywania stołów, pomocniki kelnerskie, ceny, zasady płatności;

3. Oferta kolacyjna – (rozrywka jeśli dostępna, np. muzyka na żywo);

- Menu bufetowe – podział na dania zimne, gorące i desery; opis dań, usytuowanie bufetu, podział na dania zimne, gorące i desery, stacje z gotowaniem na żywo (np. carving, grill, naleśniki, gofry, kaczka po pekińsku, makarony, etc), porcelana i sztucce bufetowe; zasady nakrycia, sprzątnięcia i przekrywania stołów, pomocniki kelnerskie;
- Zmienność, sezonowość i cykliczność oferty;
- menu a la carte, oferta - zasady nakrycia, sprzątnięcia i przekrywania stołów, pomocniki kelnerskie, ceny, zasady płatności;

4. Oferta brunch'owa – zawartość, dania i napoje wliczone w cenę;

- Menu bufetowe – podział na dania zimne, gorące i desery; opis dań, usytuowanie bufetu, podział na dania zimne, gorące i desery, stacje z gotowaniem na żywo (np. carving, grill, naleśniki, gofry, kaczka po pekińsku, makarony, etc), porcelana i sztucce bufetowe;
- zasady nakrycia, sprzątnięcia i przekrywania stołów, pomocniki kelnerskie;
- zasady realizacji rezerwacji stołów;
- zasady rozliczania;
- rozrywka, muzyka, miejsce zabaw i animacje dla dzieci;





5. Oferty specjalne, promocje

- Oferty sezonowe typu: szparagi, grzyby, truskawki, etc oraz ich plan promocji;
- Oferty specjalne typu: walentynki, święto dziękczynienia, Św. Patryka, sylwester, Wielkanoc, Boże Narodzenie, etc;
- Promocje napojów alkoholowych i bezalkoholowych, win, koktajli;
- Promocje ustalane na potrzeby firmy, profit mix;
- Oferty typu light, oferty dla dzieci, dla dietetyków, na specjalne życzenia;
- Oferty dla grup zorganizowanych;

6. Oferta na wynos

- Oferty okazjonalne typu wigilia, Wielkanoc, dzień Matki, święto dziękczynienia, etc;
- Zasady przyjmowania i realizacji zamówień;
- Rozliczanie zamówień;

7. Oferta room service & mini bar (jeśli dostępne)

8. Oferta napojów

- Wina;
- Koktajle (również bezalkoholowe, koktajle dietetyczne, smoothers);
- Alkoholowe (również wózek);
- Bezalkoholowe;
- Napoje gorące;

Sekwencja serwisu

Kolejność serwisu i troska o gościa





1. Powitanie przy wejściu – pierwsze wrażenie. Najważniejszym elementem pracy obsługi kelnerskiej jest sprawianie, by gość czuł się ważny, mile widziany i wyjątkowy. Obsługa kreuje przyjazną atmosferę, a ich obowiązki nigdy nie powinny odwracać uwagi od wywierania pozytywnego wrażenia na gościu.
 - Gość powinien być powitany uśmiechem i pozytywną postawą, która wyraża zadowolenie z obecności gościa;
 - Uśmiech, kontakt wzrokowy i zaangażowanie w rozmowę;
 - Nie wolno pozwolić na to, by gość opuścił restaurację niezadowolony
2. Zapytanie o rezerwację
Jeżeli tak
3. Potwierdzenie rezerwacji
Jeżeli nie
4. Sprawdzenie czy są wolne stoły, jeśli w danej chwili brak wolnych miejsc, należy zaprosić gościa do baru na aperitif, trzymanie gości przy wejściu nie jest dla nich miłe i utrudnia pracę obsłudze restauracji.
5. Prowadzenie gościa do stołu – pomoc przy krześle – należy je odsunąć, by gość mógł swobodnie usiąść. Obsługa powinna właściwie ocenić gości zanim zostanie wybrany odpowiedni stół:
 - Osoby starsze lub niepełnosprawne – stół bez pokonywania przeszkód typu schody, liczne zakręty, etc, w miarę możliwości jak najbliżej bufetu
 - Dzieci – opiekunowie będą preferować stolik na uboczu, z wolnym miejscem na wózek bądź nosidełko, należy zaproponować krzeselko dla dzieci. W lokalu powinny być dostępne przynajmniej kredki i kartki do





kolorowania, choć już w wielu miejscach tworzone są miejsca zabaw wraz z animacją dla dzieci, tak by rodzice mogli spokojnie zająć się posiłkiem. Należy traktować dzieci z uwagą i uśmiechem, rodzice to lubią. Goście z małymi dziećmi zawsze wrócą do miejsca, gdzie mogą mieć chwilę czasu dla siebie zamiast biegać sfrustrowani za znudzonymi dziećmi po restauracji.

6. Dostosować ilość nakryć do liczby gości
7. Propozycja aperitifów – znajomość produktu u obsługi kelnerskiej zawsze pomaga w pracy, przyczynia się do sugestywnej sprzedaży powodując wzrost przychodu restauracji/baru, a dodatkowo spełnia funkcję edukacyjną dla gości.

Sprzedaż sugestywna – dobrze wyszkolona obsługa posiada wiedzę umożliwiającą objaśnienie i rekomendowanie dań. Napoje powinny być oferowane w pierwszej kolejności i zaproponowany wybór przynajmniej trzech z nich. Kelnerzy powinni potrafić wytłumaczyć sposoby przygotowania drinków, określić roczniki win i objaśnić aktualne oferty specjalne/promocje.

8. Prezentacja otwartego menu – często zdarza się, że kelner podaje kartę bez słowa, mile widziane jest, aby powiedział więcej na temat menu, np.: na pierwszej stronie znajdzie Pani/Pan naszą specjalną ofertę lunchową, szczególnie polecam, etc.
9. Podanie aperitifów
10. Podanie pieczywa i masła/oliwy – w zależności od rodzaju restauracji
11. Rozłożenie serwetek na kolanach gości





12. Przyjęcie zamówienia - rekomendacja dań, obsługa powinna dokładnie znać menu, wygląd i zawartość potraw, sosów i dodatków, a w razie specjalnych życzeń po konsultacji z Szefem kuchni dostosować się do preferencji klienta. Jeśli gość nie jest zdecydowany – należy dopytać o preferencje i zasugerować odpowiedni zestaw menu. Jeśli dania w karcie nie są oznakowane, należy uprzedzić gościa jeśli danie jest bardzo pikantne, jeśli przyrządzenie dania wymaga dłuższego czasu. Inaczej traktujemy stałych klientów – ci, oczekują że pamiętamy ich preferencje, sposób podania poszczególnych dań, sposób podania napojów, także gorących.
13. Zaprezentowanie karty win - rekomendacja wina w zależności od zamówionych potraw, ostatecznie i tak zdecyduje gość. Znajomość karty win.
14. Obsługa na bieżąco bonuje wszystkie pozycje zamówione przez gości
15. Podanie zakąski szefa kuchni – „czekadetko” – z dokładnym objaśnieniem;
16. Dokrycie stołu, kolejność sztuców zgodna z przyjętym zamówieniem;
17. Podanie zimnej przekąski – zawsze należy wyjaśnić gościowi co znajduje się na talerzu, chyba, że to stały bywalec restauracji;
18. Podanie gorącej przekąski;
19. Podanie zupy;
20. Sorbet;
21. Podanie wina do dania głównego;





22. Podanie głównego dania – należy ostrzec gościa jeśli talerz jest bardzo gorący;
23. Zapytanie o wrażenia dotyczące posiłku, czy danie spełnia jego oczekiwania;
24. Sprzątnięcie po głównym daniu;
25. Zaproponowanie serów;
26. Sprzątniecie ze stołu soli, pieprzu, pieczywa i masła oraz zbędnych sztućców;
27. Odkruszenie stołu;
28. Zaprezentowanie karty deserów i ich rekomendacja;
29. Rozłożenie sztućców deserowych;
30. Podanie deseru;
31. Rekomendacja napojów gorących i digestiv-ów;
32. Podanie cukru oraz mleka i śmietanki na stół;
33. Podanie kawy lub herbaty digestiv-ów;
34. Wskazane zapytanie o jeszcze jedną kawę lub napój;
35. Podanie rachunku i przyjęcie płatności - rachunek (czysty i bezbłędny) powinien być podany w przeznaczonym do tego celu "płatniku" wraz z długopisem (najlepiej firmowym)
36. Pożegnanie gości – obsługa jest zobowiązana podziękować gościom za wizytę w restauracji, powinna również zapytać o ogólne wrażenia z wizyty.





Aktywności sprzedażowe

1. Plan wymiany ofert w zależności od pory roku, plan promocji;
2. Rekomendacja dań, napojów, parowanie win z jedzeniem, techniki sprzedaży sugestywnej, sekwencja serwisu;
3. Reklama i marketing:
 - Wewnętrznie: ulotki, plakaty, LCD, informacje od personelu (!ważne by personel był zawsze poinformowany o wszelkich aktywnościach, w miarę możliwości z dużym wyprzedzeniem czasowym);
 - Zewnętrznie online – portale gastronomiczne, turystyczne, portale społecznościowe;
 - Zewnętrznie offline – media, prasa, tablice na zewnątrz obiektu, etc;

Organizacja pracy

1. Personel – podział pracy i obowiązków (hostessa, kelner, pomocnik kelnera, osoba odpowiedzialna za wygląd i uzupełnianie bufetu, barman, etc), system zmianowy;
2. Pomocniki kelnerskie – przygotowanie odpowiedniej ilości sprzętu do pracy na zmianie;
3. Bielizna stołowa – segregacja w zależności od rodzaju (obrus, bieżnik, serwetka, nakładka), inwentaryzacja, zdawanie brudnej bielizny;
4. Różne nakrycia stołów w zależności od okazji;
5. Przygotowanie bufetów i stała kontrola ich prezentacji;
6. Przygotowanie wózka z alkoholami, ewentualnie humidora z cygarami jeśli palenie jest dozwolone;





7. Przygotowanie dekoracji informującej o obecnych aktywnościach kulinarnych, dekoracje nawiązujące do win i inne;
8. Stacja z kawą i herbatą, sposoby zaparzania, serwowania;
9. Przyjmowanie rezerwacji (również na brunch, imprezy okolicznościowe);
10. Zabezpieczenie zaplecza i sprzętu do pracy;
11. Odprawy personelu, stosowanie się do regulaminu i standardów miejsca;

Satysfakcja gości

1. Przyjmowanie próśb i skarg gości;
2. Powitanie gościa (różne kultury), rozpoznawanie i sposób traktowania stałych klientów;
3. Ankiety wypełniane przez gości;
4. Raporty i wyniki zadowolenia gości a świadomość personelu;
5. Inspekcje i raporty jakościowe;

Administracja i finanse

1. Rodzaje systemów płatności i rozliczeń, np. micros, nabijanie rachunków, obciążanie gości, raporty, rozliczenia: gotówka, karty płatnicze, rachunki kredytowe;
2. Prezentacja i podanie rachunku gościowi;
3. Umiejętność przewidywania intensyfikacji biznesu;
4. Umiejętność czytania list gości, śniadaniowych oraz zamówień bankietowych;
5. Analizowanie raportów funkcji grup zorganizowanych;
6. Zamówienia magazynowe i przesunięcia kosztowe – dokumentacja;
7. Okresowe inwentaryzacje sprzętu i produktów;





8. Założenia finansowe i ustalanie zadań sprzedażowych dla personelu;
9. Grafiki pracy;

Inne

1. Wystrój restauracji, rozrywka, muzyka na żywo, muzyka w tle w zależności od pory dnia
2. Zasady przyjmowania rezerwacji w zależności od rodzaju aktywności (kolacja, brunch, okazje specjalne);
3. Bary i rozrywka;
4. Alergeny, bezpieczeństwo żywienia.

Każdy dzień niósł za sobą nową porcję doświadczeń i wrażeń, a także ogromny bagaż nowych umiejętności, które z pewnością wykorzystam w mojej pracy zawodowej lub życiu osobistym. Natomiast każdego dnia na moment rozpoczęcia praktyk czekałam z ciekawością i zniecierpliwieniem.

Podczas praktyk (w moim przypadku była to Restauracja Winebar Mielżyński w Warszawie) poznałam wiele nowoczesnych technik sporządzania potraw, a także produktów, które do tej pory były mi nieznane tj.:

Z uwagą śledziłam sposób przyrządzania, techniki przetwarzania i sposób podania powyższych potraw. Natomiast wiele składników, potraw wymienionych powyżej, było dla mnie do tej pory niedostępne, ze względu chociażby na ich cenę.

Często w pracy, mówiłam uczniom o tych produktach bez przekonania, nie mając wystarczającej wiedzy na ich temat. Widziałam brak zrozumienia z ich strony, jednakże nie miałam na to większego wpływu, ponieważ sama

przekazywałam im tę wiedzę bez przekonania. Po projekcie, będę mogła przedstawiać im produkty używane w nowoczesnych kuchniach i techniki ich obróbki. Projekt dał mi dodatkową wartość i pewność, a także determinację. Ale przede wszystkim wartością dodaną projektu dla mojej osoby jest bez wątpienia wiedza, którą będę mogła dzielić się z młodzieżą z pożytkiem dla nich, a także z satysfakcją dla mnie.

Skłamałabym, gdybym powiedziała, że wszystkie techniki prezentowane podczas trwania projektu (praktyk) były mi obce. Jednakże wiele z nich, z biegiem czasu, z powodu nieużywania, zapominałam. Dlatego też praktyki były dla mnie swego rodzaju odświeżeniem posiadanych umiejętności, a także nabyciem nowych.

Jak wspomniano wcześniej uczyliśmy się także podstawowych zasad pracy w kuchni i restauracji, m.in. technik krojenia, podawania.

Bardzo ważnym doświadczeniem była także część praktyk poświęcona winom, ich rodzajom, smakom i historii, którą pracownicy baru przedstawiali z zaangażowaniem. Każda opowieść była swoistą podróżą w inną część świata, zanurzeniem w inną historię regionu i poznaniem nowych doświadczeń smakowych.



Dzięki udziałowi w projekcie poznałam zupełnie nowe rodzaje win, sposobów ich podawania, a także potraw, które doskonale wzajemnie się uzupełniają.

Tę wiedzę przekazuję obecnie uczniom, dzięki czemu poszerzam ich wiedzę ograniczoną do tej pory o zapisy widniejące w książkach do nauczanego przeze mnie przedmiotu i ubogie doświadczenia zbierane w „praktyce”. Dzięki wiedzy zdobytej podczas praktyk (projektu), szerzę wśród uczniów kulturę spożywania win, a także rodzaje potraw z którymi można łączyć odpowiednie gatunki i rodzaje win.





KAPITAŁ LUDZKI
CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA!



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PROFESJONALNY
Nauczyciel
ZAWODU
www.profesjonalny-nauczyciel.pl

Projekt współfinansowany ze Środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Profesjonalny Nauczyciel Zawodu

1.3. Ocena wartości społecznej projektu

Projekt, poza wartościami merytorycznymi, niósł ze sobą wiele zagadnień, które nie wynikały wprost z przekazywanych nam założeń, a które stanowiły dla nas (uczestników) wartości dodatkowe, które nie były wymienione wprost w założeniach projektu.

Bezpośrednie relacje z przedstawicielami pracodawców, pracownikami hoteli i restauracji, w których odbywaliśmy praktyki, stanowiły dla swoisty poligon nowych doświadczeń, na którym mogliśmy na bieżąco obserwować, jak przebiega proces decyzyjny w przedsiębiorstwach działających w dzisiejszych realiach gospodarki rynkowej, jak przedstawia się hierarchia w nowoczesnej kuchni, jak wygląda obsługa klientów w nowoczesnych i profesjonalnych restauracjach, a także jak kształtować relacje pomiędzy pracownikami w zespole, aby zespół mógł funkcjonować sprawnie i dobrze na poziomie relacji zawodowych i prywatnych.

Zdobytą przeze mnie wiedzę będą mogła przekazać swoim uczniom, co w przyszłości przyniesie dla nich wymierne korzyści tj. kształtowanie relacji interpersonalnych w przyszłym miejscu pracy, umiejętność budowania relacji na linii pracownik – pracodawca, stymulowanie wśród uczniów kreatywnego myślenia otwartego na nowe doznania i doświadczenia, poszerzanie horyzontów, a także łamanie stereotypów tj. płeć, wiek, budowanie własnej wartości i pozycji w oparciu o stanowisko zajmowane w zespole, itp.

Dzięki odbytym praktykom w ramach projektu, poznałam i doświadczyłam modelu funkcjonowania nowoczesnej restauracji. Istotną cechą takiego przedsiębiorstwa jest fakt, iż jest to organizm żywy, który zmienia się i nie

podlega stagnacji. Dzisiejsza restauracja to nie tylko kuchnia i sala konsumpcyjna, jak mówią o tym książki z których uczą się moi uczniowie. Nie można zamknąć jej w ramach książek i przepisów, ponieważ dzisiejsza restauracja korzysta z coraz nowszych technik i produktów, rozwiązań i często by móc przetrwać na dzisiejszych rynkach, musi łączyć w sobie cechy kilku przedsiębiorstw tj. sklep, firma cateringowa, itp.

Po zakończeniu projektu, z większym zaangażowaniem przekazuję uczniom moją wiedzę i buduję w nich przekonanie, że zawód który wybrali nie jest nudny i monotony. Przy odrobinie zaangażowania z ich strony można z niego stworzyć przygodę na całe życie. Takie przekonanie zbudowałam w sobie dzięki uczestnictwu w projekcie, który odbudował we mnie poczucie własnej godności i podbudował fundamenty mojej wiedzy, która oparta na wiedzy książkowej, była już nieaktualna i ograniczona.

Zrozumiałam także, dzięki udziału w projekcie, iż aby być nauczycielem gastronomii, nie ważne jest płeć, wyznanie, kolor skóry bądź inne uwarunkowania. Tą wiedzę staram się przekazać także moim uczniom, wśród których są jeszcze mocno zakorzenione stereotypy np., iż dobrym kucharzem są tylko mężczyźni. Nie osiągnęłabym tego nie mając solidnej podbudowy wiedzy i doświadczenia, które zdobyłam między innymi na prowadzonym projekcie.

1.4. Podsumowanie

Reasumując, mój udział w projekcie okazał się przysłowiowym strzałem w dziesiątkę. Mogłam poznać nowe techniki stosowane w gastronomii, miałam okazję pracować na najnowocześniejszym sprzęcie, w towarzystwie znakomitych specjalistów z zakresu gastronomii, a także miałam możliwość

konsultowania swoich obserwacji i wątpliwości, wymiany doświadczeń z koleżankami i kolegami wykonywującymi zawód taki jak ja i uczestniczącymi razem ze mną w projekcie.

W znacznym stopniu uaktualniło to mój warsztat pracy, dzięki czemu mam okazję przekazywać uczniom wszelkiego rodzaju nowinki gastronomiczne, jak również uświadamiać im, jak ciekawa i interesująca może być praca w gastronomii.

Jednocześnie dzięki odświeżeniu swojej wiedzy i zdobyciu nowych doświadczeń odbudowałam wiarę we własne siły i zyskałam więcej pewności siebie.

Dzięki uczestnictwu w projekcie mogłam także – w czasie wolnym od praktyk – zgłębiać kulturę miejsca w którym odbywałam praktyki (w moim przypadku była to Warszawa), co w znaczny sposób umiliło mi pobyt.

1.5. Recenzja drugiego uczestnika

Projekt „Profesjonalny Nauczyciel Zawodu” poznałem z opowiadań i relacji innych osób. Od kilkunastu lat pracuję jako nauczyciel gastronomii, moja wiedza z zakresu pracy w kuchni hotelu lub restauracji, była już mocno ograniczona i nieaktualna.

Z powodów wymienionych powyżej, a także z uwagi na fakt, iż projekt ten może pomóc mi w uzupełnieniu braków w mojej wiedzy i wzbogacić moje doświadczenie o nowe techniki sporządzania potraw, nowy asortyment, organizację pracy, podjąłem decyzję o uczestnictwie w projekcie.

Fachowa obsługa, wiedza i doskonała organizacja dały się poznać już podczas mojej pierwszej rozmowy telefonicznej w sprawie omówienia szczegółów mojego uczestnictwa. Od samego początku mogłem liczyć na stałą opiekę osób wyznaczonych przez organizatorów do kontaktu z uczestnikami projektu. Każde moje wątpliwości były natychmiast załatwiane „od ręki”. Dlatego też byłem przekonany, iż mój wybór, który padł na ten projekt, jest słuszny i nie będę go żałował, już w momencie pierwszego kontaktu z organizatorami.

Miejsce moich praktyk (restauracja w Warszawie) było cudowne i pełne codziennych niespodzianek. Otwartość załogi, przychylność dykcji, a przede wszystkim możliwości jakie dawała restauracja były wspaniałe. Każdy dzień otwierał przede mną szereg nowych możliwości, doznań, doświadczeń i ogromną ilość zaskakujących rozwiązań. Bogactwo smaków, nowoczesne rozwiązania, technologia rodem z kosmosu (próżnia, kuchnia molekularna, itp.), otwartość osób współpracujących, ogromny asortyment produktów, codziennie nowi goście, bogaty asortyment win, wszystko to sprawiało, iż każdy dzień był dla mnie jak skok w przepaść, ale na własne życzenie.

Cały czas chłonałem wiedzę, którą teraz mogę przekazać młodzieży, którą uczę na co dzień. Każdego dnia praktyk, wpadały mi do głowy nowe pomysły na prowadzenie zajęć i już wtedy wiedziałem, że moje lekcje już nigdy nie będą wyglądać tak samo jak dotychczas. Moje pomysły konsultowałem z koleżankami i kolegami, którzy jak ja uczestniczyli w projekcie i podobnie jak ja nie mogli wyjść z podziwu, jak dawaliśmy sobie radę do tej pory.

Moja wiedza na początku drogi tzn. na rozpoczęciu projektu była jak się okazało znikoma, a zweryfikował ją przeprowadzony test teoretyczny i

praktyczny. Z każdym dniem praktyk, z każdym nowym doświadczeniem, odzyskiwałem wiarę w siebie i we własne możliwości. Ta wiara okazała się mieć solidne podstawy podczas egzaminu przeprowadzonego na zakończenie projektu, który zdałem doskonale.

Wróciłem do swojej szkoły, do mojego miejsca pracy, do moich uczniów, którzy na początku nie mogli wyjść ze zdziwienia obserwując moją metamorfozę.

Chciałem jak najszybciej zarażać ich moją pozytywną energią i pokazywać zupełnie nowy świat sztuki kulinarnej. Nasze lekcje zaczynają wyglądać jak zupełnie inny świat, a uczniowie nie przychodzą na nie już za karę, a przede wszystkim z własnej woli. Dzięki temu, że otworzyłem się na nowe możliwości i horyzonty, nie przeraża mnie już fakt, iż mogę czegoś nie wiedzieć lub nie rozumieć, chociaż dzięki uczestnictwu w projekcie moja wiedza jest dziś o 100% większa niż na starcie. Łamiąc schematy zachowań, budując nowe wartości przekazane mi podczas projektu, stymuluję nowe kierunki działań uczniów uczęszczających na moje lekcje.

Gotowanie nie jest już dla nich przykrym obowiązkiem, który muszą spełnić, aby skończyć szkołę, ale stało się pasją, kierunkiem działania do zdobycia wymarzonego zawodu. Dlatego też, z perspektywy czasu, uważam że mój udział w tak przygotowanym projekcie był bardzo słusznym posunięciem i z niecierpliwością oczekuję kolejnych projektów w których mógłbym uczestniczyć.