Identificación del instrumento.	
Programa de formación:	TÉCNICO EN SERVICIO DE RESTAURANTE Y BAR
Código del programa de formación:	635301
Código de la guía:	4
Nombre del proyecto formativo:	Aplicación de protocolos y procedimientos para la operación de servicios de restaurante, café, bar y otros proveedores de alimentos y bebidas.
Actividad del proyecto formativo:	Implementar el modelo y protocolo de servicio al cliente en los diferentes contextos de establecimientos gastronómicos.
Competencia a desarrollar:	Asesoría en la selección de alimentos y bebidas
Resultado(s) de aprendizaje:	Efectuar la venta de alimentos y bebidas de acuerdo con el portafolio de servicios y necesidades del cliente
Criterio(s) de evaluación:	Aplica técnicas de venta efectivas al sugerir productos del portafolio de servicios a partir de las necesidades del cliente Toma el pedido utilizando conceptos básicos, orden gastronómico, portafolio de servicios y necesidades del cliente.
Nombre de la evidencia:	Simulación venta de menú francés.
Tipo de evidencia	Desempeño

Instrucciones para el diligenciamiento

El instructor verifica que el aprendiz desarrolla la evidencia teniendo en cuenta todos los indicadores propuestos en este instrumento, los cuales responden a lo solicitado en la actividad.

Cada uno de los indicadores se evalúa de acuerdo con su presencia o ausencia, a través de la escala Si o No.

Cuerpo del instrumento

Por favor complete los datos a continuación solicitados.

Nombre del Aprendiz: _____

Documento de Identidad: _____ Ficha: _____

LISTA DE COTEJO			
Criterio de Valoración	Si	No	Observaciones
Aspectos técnicos			
Presenta el menú de acuerdo con orden gastronómico y tiempos de servicio.			
Describe las preparaciones según variables de preparación.			
Sugiere alimentos y bebidas de acuerdo con portafolio de productos y solicitud del cliente.			
Diligencia la orden de servicio teniendo en cuenta portafolio de productos y solicitud del cliente.			
Atiende PQRSF del comensal de acuerdo con el protocolo de servicio.			
Vende el portafolio de productos de acuerdo con técnicas, estrategias, metas y herramientas de venta.			
Emplea vocabulario técnico según las necesidades de comunicación y de servicio.			
Aspectos Actitudinales			
Mantiene la comunicación con el cliente empleando lenguaje verbal y no verbal.			
Mantiene actitud de servicio de acuerdo con el rol desempeñado.			
Mantiene impecable su presentación personal durante el desempeño.			

Ciudad y Fecha: _____

Juicio Valorativo: [A] Aprobado [D] No Aprobado

Firma del Instructor: _____