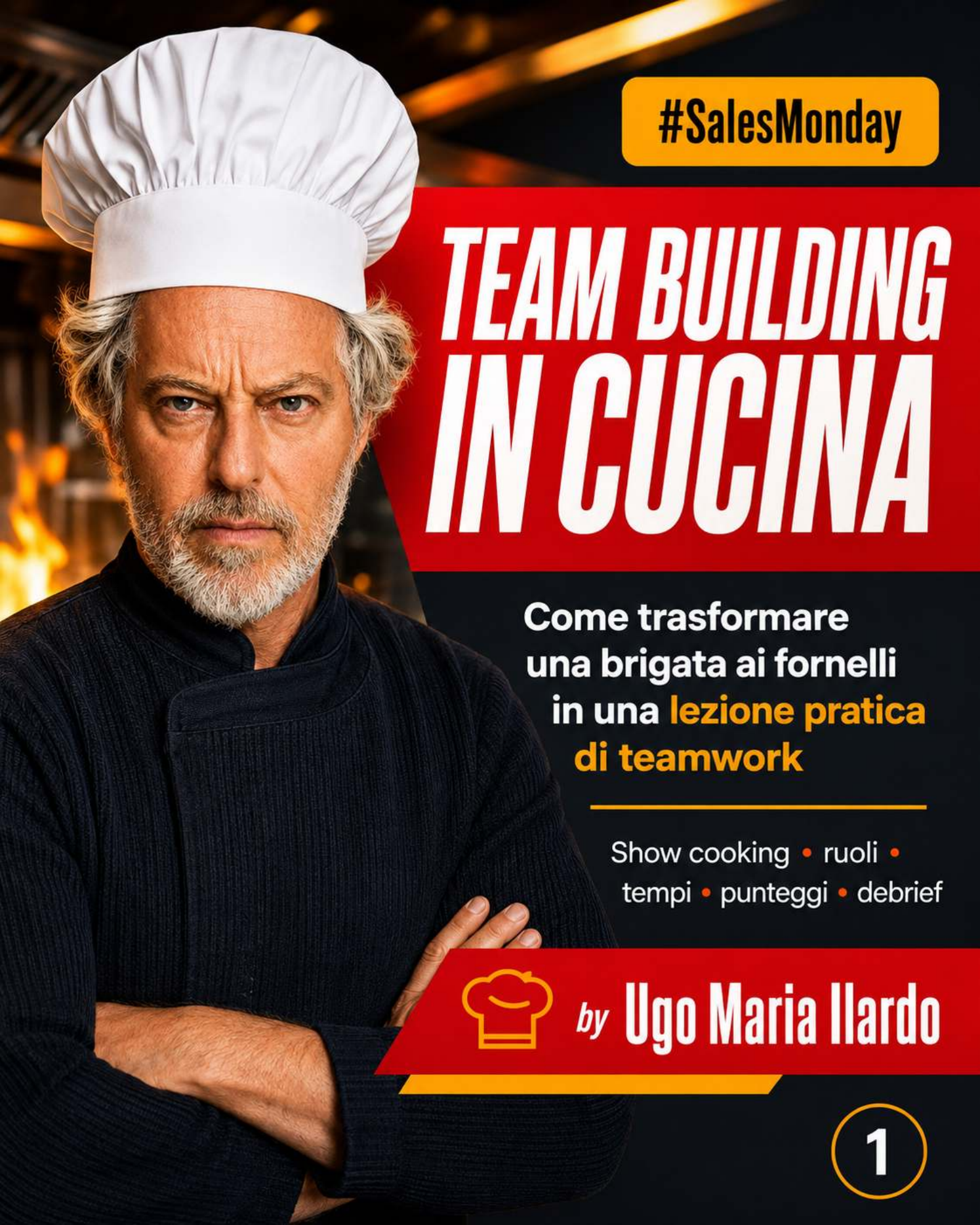

#SalesMonday
TEAM BUILDING
IN CUCINA
Come trasformare
una brigata ai fornelli
in una lezione pratica
di teamwork
Show cooking • ruoli •
tempi • punteggi • debrief
by Ugo Maria Ilardo
1

#SalesMonday

OBIETTIVI DEL FORMAT

Perché funziona davvero



Collaborazione reale

Il risultato dipende
dai **passaggi tra i ruoli.**



Comunicazione chiara

Le informazioni devono
arrivare **bene e in tempo.**



Gestione della pressione

Le comande e gli imprevisti
simulano il **lavoro vero.**



Customer experience

Il cliente valuta **l'intero servizio,**
non solo il piatto.



**Un team building pratico,
osservabile e misurabile.**

#SalesMonday

LA BRIGATA = LA SQUADRA

Chi rappresenta chi

IN CUCINA	IN AZIENDA
Chef	Team leader
Sous-chef	Coordinatore operativo
Capo partita	Specialista
Pass	Controllo qualità
Sala	Relazione con il cliente
Tavoli	Clienti interni

Quando i passaggi funzionano, il servizio scorre.

#SalesMonday

COME SI PREPARA

Il setup della prova

- 2–3 brigate da 5/6 persone
- 10 tavoli da 2
- Menu definito e ingredienti disponibili
- Ruoli assegnati in partenza
- Tempo di servizio: 45–60 minuti
- Comande con varianti e piccoli imprevisti

I colleghi amministrativi siedono ai tavoli e **attribuiscono un punteggio.**

#SalesMonday

5

LE 6 FASI OPERATIVE

Come si svolge la sfida

1

1. Briefing
obiettivo, ruoli, regole.



2

2. Arrivo delle comande
i tavoli ordinano.



3

3. Preparazione
la brigata si organizza.



4

4. Servizio
piatti consegnati ai tavoli.



5

5. Imprevisti
variazioni, urgenze, correzioni.



6

6. Chiusura
raccolta punteggi e confronto.





Osservare il processo è importante quanto il risultato.

#SalesMonday

LA GRIGLIA DI VALUTAZIONE

100 punti totali

1	Esperienza del cliente	25
2	Precisione della comanda	20
3	Tempi e organizzazione	20
4	Qualità e presentazione	15
5	Lavoro di squadra	10
6	Gestione degli imprevisti	10



Conta non solo il gusto,
ma tutto il **percorso del servizio.**

#SalesMonday

7

IL DEBRIEF FINALE

Le domande che fanno emergere la squadra

1. I ruoli erano chiari?
2. Le informazioni sono arrivate bene?
3. Chi controllava il passaggio finale?
4. Come avete gestito l'imprevisto?
5. Il cliente si è sentito seguito?

IL SERVIZIO NON LO FA LO CHEF. LO FA LA BRIGATA.



E nella tua azienda?
Il risultato lo fa il **singolo** o la **squadra**?
Scrivilo nei commenti.