

Storyous recomienda 6 elementos para contratar a un camarero en un negocio de hostelería

El camarero el mejor comercial para los establecimientos de restauración. Buena presencia, condición física, tolerar el estrés y ser un buen vendedor, algunas de las cualidades para ser un buen camarero

En la actualidad muchos establecimientos de restauración centran su estrategia en la publicidad y el marketing para mejorar su imagen pero, sin embargo, se olvidan de una parte imprescindible: su personal.

Storyous, el primer sistema de gestión y control de la información diseñado exclusivamente para el sector de la restauración, analiza los seis elementos clave que hay que tener en cuenta a la hora de elegir un buen camarero:

Buena condición física y tolerar bien el estrés: es esencial que el personal sepa mantener la calma en todos los procesos relacionados con el servicio al cliente, independientemente de si el cliente es agradable o no. Además, se debe asegurar una presentación exquisita de los platos, cuya responsabilidad final recae en todos los empleados, no solo del cocinero. El personal está expuesto a un fuerte estrés a lo largo de su jornada laboral y debe estar en movimiento todo el día, por lo que una buena condición física es esencial.

Limpio y sonriente durante todo el día: la presencia del personal del local puede indicar como funciona todo el establecimiento. Una buena presencia, conducta y limpieza en los uniformes señalan un orden en la cocina y en todo el local. Una persona sin arreglar no despertará demasiada confianza, de la que depende el negocio.

Buen gestor de quejas: este es un punto crítico a la hora de servir una comanda. El personal debe ser capaz de identificar la queja o sugerencia como algo que hay que tener en cuenta y poder mejorar, y no como una ofensa a su trabajo. Para ello, el camarero debe ser un profesional y manejar la situación a la perfección de forma que no afecte al desarrollo del negocio ni a la confianza de los clientes.

Buen vendedor: para llegar a ser uno de los mejores camareros, este deberá sentirse cómodo con cualquier desafío de venta que se le plantee, haciendo que el cliente se sienta a gusto a su vez sin crear una situación forzada. Además, su misión será intentar ofrecer todo los elementos de la carta, sin obligar al cliente a pedirlos. "Un buen profesional conoce a sus clientes y sus necesidades para poder ofrecerle lo que mejor le encaje", comenta Jana Sramkova, directora de Expansión de Storyous.

Capaz de trabajar en equipo: los camareros forman parte de un gran equipo que conforma todo el establecimiento y todos y cada uno de sus miembros son importantes. De cara al cliente, el camarero es el que coordina todas las acciones y está en contacto con todos los demás. "El trabajo en un

restaurante es un juego en equipo y si alguien no es capaz de integrarse no es apto para trabajar en él" añade Sramkova.

Constante aprendizaje: un buen profesional debe formarse continuamente en su especialidad. Existen muchas posibilidades para ello y los propietarios de los establecimientos hosteleros deberían tener en cuenta las necesidades de sus empleados, facilitándoles la mejora y especialización.

En definitiva, el camarero, junto a los cocineros, es el núcleo de todo establecimiento hostelero e influye en el éxito del local. Es más, es tan significativo que son muchos los clientes que vuelven al establecimiento o lo vetan en función de su personal, e incluso la comida pasa a ser secundaria. "Todos volvemos con ganas a un lugar en el que el personal es amable, la comida deliciosa y donde nos sentimos clientes en el buen sentido de la palabra", comenta Jana Sramkova.

Datos de contacto:

Tania Lanchas

Actitud de Comunicación

91 302 28 60

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Gastronomía](#) [Marketing](#) [Restauración](#) [Recursos humanos](#) [Bienestar](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>