"L. EINAUDI- A. CECCHERELLI" PIOMBINO (LI)

PROGRAMMAZIONE DISCIPLINARE

Disciplina LABORATORIO DI SALA E VENDITA

Docente **SALVATORE STUTO**

Classe II D ENO

A. S. **2019/2020**

CONTENUTI	CONOSCENZE	ABILITÀ	OBIETTIVI MINIMI
alizzare i seguenti argomenti:			
1. Conoscenza con la classe	- Conoscere le varie figure professionali	 Saper operare in maniera corretta all'interno dei 	 Conoscere le caratteristiche generali delle figure professionali.
2. Presentazione del programma da	- Individuare e	laboratori;	
svolgere	riconoscere i ruoli del		Conoscere l'organizzazione de
	personale di sala	- Saper distinguere i vari	personale.
3. L'organizzazione del personale		servizi effettuati nella	
 Le figure professionali della 	- Conoscere	sala ristorante;	Saper instaurare rapporti di
ristorazione	l'organizzazione del		collaborazione all'interno della
 Le figure manageriali 	reparto sala e vendita	- Sapere come si attuano le operazioni	brigata e con il personale di vari reparti.
 Gli addetti dei reparti sala e caffetteria 		di pulizia nel settore	·
 Gli addetti del reparto bar 		ristorativo.	
 Comportamento ed etica professionale 			

CONTENUTI	CONOSCENZE	ABILITÀ	OBIETTIVI MINIMI
nalizzare i seguenti argomenti:			
 La sicurezza negli ambienti di lavoro La prevenzione degli infortuni La segnaletica di sicurezza Nozioni di primo soccorso 	Conoscere l'importanza dell'igiene personale;Conoscere l'igiene	- Saper operare in maniera corretta all'interno dei laboratori;	 La prevenzione degli infortuni. Conoscere le normative igieniche e di sicurezza general
 Le buone prassi igieniche L'igiene della persona L'igiene degli alimenti e delle attrezzature La salubrità degli alimenti 	delle attrezzature; - Conoscere la sicurezza nell'ambiente di lavoro;	- Saper applicare le norme igieniche sia alle attrezzature sia ai laboratori;	 e le normative in vigore. Saper curare l'igiene della propria persona e degli ambienti di lavoro.
 La normativa sull'igiene dei prodotti alimentari 	- Conoscere la legislazione	- Saper applicare comportamenti corretti.	Conoscere ed utilizzare la terminologia settoriale di sala
 La sala ristorante La struttura del reparto Il mobilio I requisiti igienici degli ambienti 	alimentare.Riconoscere gli stili di servizio;	- Saper effettuare la sistemazione dei tavoli;	 Conoscere la sala ristorante: la struttura del reparto, il mobilio
 L'attrezzatura La biancheria L'attrezzatura di sala 	 Conoscere la differenza tra i vari tavoli; 	- Sapere utilizzare i carrelli e mobili di servizio;	la biancheria, piccole e grandi attrezzature, i locali adiacenti.
 L'attrezzatura per il servizio della prima colazione I requisiti igienici delle attrezzature 	Conoscere la posateria e la cristalleria;Conoscere la brigata e	- Saper distinguere i ruoli all'interno della brigata;	Conoscere i principali tipi di menu.
 L'offerta ristorativa Le occasioni di servizio Il menu 	l'organizzazione del lavoro.	- Saper prendere in maniera corretta la comanda ai tavoli.	

CONTENUTI	CONOSCENZE	ABILITÀ	OBIETTIVI MINIMI
Analizzare i seguenti argomenti: La mise en place della sala Le fasi della mise en place La mise en place della tavola La mise en place del coperto Le fasi del rapporto con il cliente Altre operazioni Regole generali Gli stili di servizio tradizionali Il servizio al buffet Servizi particolari La mise en place Il momento del consumo	- Conoscere le varie disposizioni dei tavoli; - Individuare e riconoscere l'attrezzatura e i servizi della giornata; - Conoscere l'attrezzatura per la prima colazione; - Conoscere la differenza tra un banchetto e un buffet	- Saper operare in maniera corretta all'interno dei laboratori - Saper effettuare il taglio della frutta e dei dessert - Sapere come si prepara un buffet	 Conoscere ed applicare semplici tecniche per il servizio di sala: le fasi della mise en place, l'apparecchiatura dei tavoli. Conoscere e saper effettuare la disposizione di alcuni schemi di tavoli. Conoscere e saper effettuare la mise en place per diverse tipologie di menù. Saper organizzare il lavoro per i servizio di sala. Saper svolgere i principali servizi di sala. Saper collaborare all'allestimento di un buffet per le occasioni più ricorrenti. Saper effettuare il riordino della sala e delle attrezzature. Saper operare con una

CONTENUTI CONOSCENZE ARILITÀ ORIETTIVI MINIMI				
	CONOSCENZE	ABILITA	OBIET HVI MIINIMI	
Analizzare i seguenti argomenti: 1. Basi di enologia 1. La produzione del vino 1. La denominazione d'origine 2. Il servizio dei vini 1. Il servizio del vino 1. Le attrezzature per il servizio del vino 1. La stappatura del vino 1. Come si allestisce un gueridon 1. Come viene presentata la bottiglia in sala 1. Servire il vino a tavola 1. La disposizione dei bicchieri a tavola	- Conoscere le nozioni di base sul vino e le regole che stanno alla base del servizio a tavola - Principi di enologia - Conoscere il ciclo annuale della vite - Conoscere i periodi della vendemmia - Conoscere le attrezzature e le tecniche per il servizio del vino - Conoscere i vini di qualità	- Saper leggere l'etichetta - Saper presentare una bottiglia di vino al cliente - Saper proporre un vino al cliente - Saper svolgere in modo professionale il servizio dei vini - Saper riconoscere le attrezzature del sommelier	Conoscere il ciclo annuale della vite Conoscere le attrezzature e le tecniche per il servizio del vino Saper svolgere in modo corretto il servizio dei vini. Saper proporre un vino al cliente	

CONTENUTI	CONOSCENZE	ABILITÀ	OBIETTIVI MINIMI
- Cor Il locale e le attrezzature La struttura del locale Le tipologie di bar I requisiti igienici del bar La mise en place del banco I momenti del servizio e il rapporto con il cliente La produzione del caffè Preparare e servire il caffè - Cor del - Cor l'at - C	oscere la brigata	- Saper operare in maniera corretta all'interno dei laboratori - Applicare criteri di pianificazione del proprio lavoro, operando in equipe e interagendo con le altre figure professionali e i vari reparti	 Conoscere ed utilizzare la terminologia settoriale del bar Conoscere le attrezzature del bar. Conoscere le caratteristiche e le tecniche di servizio delle principali bevande di caffetteria di bar. Saper applicare semplici tecniche per il servizio di bar. Saper gestire i vari momenti di lavoro al bar. Saper effettuare il riordino del bar e delle attrezzature. Saper operare con una

CONTENUTI	CONOSCENZE	ABILITÀ	OBIETTIVI MINIMI
Analizzare i seguenti argomenti:			
 Le bevande analcoliche Le bevande alla frutta Le bibite di fantasia I succhi di frutta I succhi freschi Le spremute 	 Conoscere le varie attrezzature e utensilerie del bar Conoscere le aree di lavoro e la brigata del bar 	 Saper operare in maniera corretta all'interno dei laboratori Saper usare correttamente le 	 Conoscere le varie tipologie di bevande alcoliche e analcoliche Saper utilizzare correttamente l attrezzature del bar Conoscere ed utilizzare la
 Gli sciroppi I frullati I centrifugati I frappè 	Conoscere la gestione del barClassificazione di	attrezzature del barSaper creare un cocktail rispettando le grammature	 Saper riconoscere il proprio ruol all'interno della brigata del bar
 Le bevande alcoliche I cocktail L'uso dello shaker L'uso del Boston shaker Leggere la ricetta Conoscere le unità di misura Preparazione dei cocktail (Alexander, Americano, Bacardi) Il servizio dei cocktail 	 bevande alcoliche e analcoliche; Conoscere la differenza tra i diversi tipi di bar. Conoscere le tecniche di miscelazione e preparazione di cocktail. 		Saper effettuare il servizio al banco e ai tavoli

METODI

- Attività laboratoriale	- Lezione partecipata
- Lezione frontale	- Autoapprendimento
- Problem solving	

STRUMENTI

- Dispense	- Appunti			
- Mappe concettuali	- PC / Internet			
Libro di testo: <i>Nuovo Maître e Barman con Masterlab</i>				

VERIFICHE E RECUPERO

FORMATIVE	- Test a risposta chiusa
	- Test a risposta multipla
	- Test a completamento

SOMMATIVE	- Prove semistrutturate	- Autovalutazione
	- Prove strutturate	- Relazioni
	- Prove aperte	- Colloqui guidati
	- Riassunti	

Piombino, 15/11/2019 Docente

PROGRAMMAZIONE PER COMPETENZE (Allegato 2-G per l'indirizzo "Enogastronomia e ospitalità alberghiera" del DECRETO 24 maggio 2018, n. 92 pubblicato in G.U il 27 luglio del 2018).

COMP	ETENZA IN USCITA	ABILITÀ	CONOSCENZE	MODULO
n° 1	Utilizzare tecniche	Riconoscere le caratteristiche principali	Le principali strutture ricettive, i pubblici esercizi e le	Mod. 0 Unità 3
	tradizionali e innovative	delle strutture e delle figure professionali	figure professionali di riferimento	Mod. 1 Unità 3, 4
	di lavorazione, di	correlate alla filiera dell'enogastronomia e		Mod. 2 Unità 2
	organizzazione, di	dell'ospitalità alberghiera	L'organizzazione del lavoro, i ruoli e le gerarchie dei	Mod. 4 Unità 1, 2
	commercializzazione dei servizi e dei prodotti	Eseguire le tecniche di base nella	diversi settori professionali	
	enogastronomici,	produzione e nel servizio dei prodotti	Terminologia tecnica di base di settore	
	ristorativi e di accoglienza	enogastronomici	Terminologia teemea al sase al settore	
	turistico-alberghiera,		Tecniche di base per la realizzazione di prodotti e servizi	
	promuovendo le nuove	Utilizzare in maniera appropriata gli	dell'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera.	
	tendenze alimentari ed	strumenti e le attrezzature professionali,		
	enogastronomiche.	curandone l'efficienza	Software applicativi di base.	
		Applicare la ragala della comunicazione nei	Utilizzo e cura degli strumenti e delle attrezzature proprie	
		Applicare le regole della comunicazione nei contesti professionali di riferimento	del settore.	
		contesti professionan armennento	del settore.	
		Applicare tecniche di base per la	Concetti di base della comunicazione verbale e non	
		promozione di prodotti e servizi	verbale nelle diverse situazioni.	
			Linea guida nor una cana alimentazione, i principi	
			Linee guida per una sana alimentazione: i principi nutritivi; nutrizione e alimentazione	
n° 2	Supportare la	Applicare semplici procedure di gestione	Conoscenze di base dei principali processi organizzativi,	Mod. 0 Unità 3
	pianificazione e la	aziendale	produttivi e gestionali dei diversi settori della filiera.	Mod. 2 Unità 2
	gestione dei processi di			Mod. 4 Unità 2, 3
	approvvigionamento, di		Principi base di economia: i bisogni, i beni, i servizi, il	Mod. 5 Unità 1, 2
	produzione e di vendita in		consumo, la domanda e l'offerta, la produzione, il	
	un'ottica di qualità e di		mercato, le forme di mercato.	
	sviluppo della cultura		eller or and total deller delta della contactor il	
	dell'innovazione.		Filiere produttive: dall'origine del prodotto alla trasformazione e commercializzazione degli alimenti.	
			trasformazione e commercializzazione degli all'illenti.	
			Organizzazione del lavoro in équipe: ruoli, funzioni e	
			gerarchia.	

			Tecniche di base di comunicazione e relazione interpersonale	
n° 3	Applicare correttamente il sistema HACCP, la normativa sulla sicurezza e sulla salute nei luoghi di lavoro.	Applicare pratiche inerenti l'igiene personale, la preparazione, la cottura e la conservazione dei prodotti, la cura degli ambienti e delle attrezzature Applicare procedure di base di autocontrollo relative all'igiene alimentare Adottare stili e comportamenti atti alla prevenzione del rischio professionale e ambientale Utilizzare in modo corretto i dispositivi di prevenzione	Principi di legislazione specifica di settore. Igiene personale, dei prodotti, dei processi di lavoro e la pulizia dell'ambiente. Tecniche di base di conservazione degli alimenti. Influenza dei fenomeni fisici e chimici negli alimenti e nella produzione enogastronomica. Norme di sicurezza sui luoghi di lavoro (D. Lgs. 81/2008)	Mod. 1 Unità 1, 2
n° 4	Predisporre prodotti, servizi e menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili e equilibrati	Adottare tecniche di base per la manipolazione, la trasformazione e l'utilizzo delle materie e dei semilavorati Identificare gli aspetti di base che riguardano la tutela dell'ambiente in relazione alla pratica professionale Eseguire le principali fasi di lavorazione e allestimento di prodotti, servizi e menù nella corretta sequenza	Tecniche e procedure di settore in relazione al compito da svolgere. Elementi di organizzazione, gestione aziendale e budgetaria. Elementi di enogastronomia regionale e nazionale. Linee guida per una sana alimentazione: i principi nutritivi; nutrizione e alimentazione.	Mod. 1 Unità 5 Mod. 2 Unità 1, 2, 3, 4
n° 5	Valorizzare l'elaborazione e la presentazione di prodotti dolciari e di panificazione locali, nazionali e internazionali utilizzando tecniche tradizionali e innovative	Applicare criteri di selezione di ingredienti alimentari e tecniche di base della panificazione e produzione dolciaria Riconoscere le componenti culturali dell'arte bianca anche in relazione al proprio territorio	Caratteristiche merceologiche e nutrizionali dei prodotti e delle materie prime in riferimento all'arte bianca. Elementi di chimica organica, correlati alle preparazioni connesse all'arte bianca. Principi di base di scienze e tecnologie alimentari	

n° 6	Curare tutte le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche.	Presentarsi in modo professionale Controllare l'impatto degli elementi extralinguistici sul messaggio verbale e sulla relazione interpersonale Usare correttamente le forme di comunicazione per accogliere il cliente, interagire e presentare i prodotti/servizi offerti Individuare all'interno del ciclo cliente gli aspetti sociali, religiosi e dietetici specifici	Concetti di base della comunicazione verbale e non verbale nelle diverse situazioni. Tecniche di base per la comunicazione professionale applicata alla vendita dei servizi e all'assistenza clienti. Lessico professionale di base in italiano e in lingua straniera. Il rapporto tra alimentazione, cultura e società.	Mod. 2 Unità 2 Mod. 4 Unità 2
n° 7	Progettare, anche con tecnologie digitali, eventi enogastronomici e culturali che valorizzino il patrimonio delle tradizioni e delle tipicità locali, nazionali anche in contesti internazionali per la promozione del Made in Italy	delle diverse culture Individuare i prodotti di qualità del territorio conoscendone le caratteristiche peculiari, le tradizioni storiche e i criteri di classificazione della qualità. Fornire informazioni al cliente in relazione alle opportunità ricreative, culturali, enogastronomiche, sportive, escursionistiche del territorio.	Elementi di enogastronomia locale, regionale e nazionale. Elementi di geografia turistica con particolare riferimento al territorio. L'evoluzione degli usi e dei costumi enogastronomici del territorio di appartenenza. Servizi internet per la promozione enogastronomica e culturale del territorio. Classificazione merceologica di base delle principali categorie dei prodotti agroalimentari del territorio in funzione della loro origine	Mod. 3 Unità 1, 2
n° 8	Realizzare pacchetti di offerta turistica integrata con i principi dell'eco sostenibilità ambientale, promuovendo la vendita dei servizi e dei prodotti coerenti con il contesto territoriale, utilizzando il web.	Selezionare le informazioni da acquisire sull'offerta turistica integrata Riconoscere nel territorio gli aspetti relativi all'eco sostenibilità ambientale Riconoscere le principali tipologie di materiali promozionali e pubblicitari dell'offerta turistica Attuare modalità atte a ridurre gli sprechi nell'ottica della tutela e salvaguardia dell'ambiente	Il concetto di sostenibilità ambientale Le principali tipologie di offerte turistiche integrate Elementi di legislazione ambientale: parchi, aree protette, riserve naturali. Atteggiamenti e metodi per ottimizzare l'impatto ambientale dei prodotti e dei servizi caratteristici della filiera di riferimento	

n° 9	Gestire tutte le fasi del	Usare correttamente le forme di	Tecniche di base di comunicazione professionale in	Mod. 2 Unità 2
	ciclo cliente applicando le	comunicazione per accogliere il cliente,	italiano e nella microlingua di settore.	Mod. 4 Unità 2
	più idonee tecniche	interagire e presentare i prodotti/servizi		
	professionali di	offerti.	La comunicazione in fasi di check in e check out.	
	Hospitality Management,			
	rapportandosi con le altre	Applicare tecniche di base e formule	Caratteristiche e funzionamento delle principali	
	aree aziendali, in	standard per la comunicazione	strumentazioni a supporto dell'attività di gestione del	
	un'ottica di	professionale con il cliente.	cliente.	
	comunicazione ed			
	efficienza aziendale.			
n° 10	Supportare le attività di	Effettuare semplici operazioni di calcolo e	Le grammature.	Mod. 4 Unità 3
	budgeting-reporting	rendicontazione in riferimento al costo dei		Mod. 5 Unità 1, 2
	aziendale e collaborare	prodotti e servizi	Gli strumenti di vendita.	
	alla definizione delle			
	strategie di Revenue	Preparare strumenti di vendita, tenendo	Tipologia dei documenti contabili: loro caratteristiche e	
	Management,	presente il concetto di redditività	procedure per l'elaborazione e la registrazione.	
	perseguendo obiettivi di			
	redditività attraverso		I fattori della produzione: costi fissi e costi variabili.	
	opportune azioni di			
	marketing.		Il fattore lavoro: la retribuzione.	
n° 11		Individuare i prodotti enogastronomici	La pubblicità alimentare nei mezzi di comunicazione.	Mod. 1 Unità 5
	Contribuire alle strategie	regionali e valorizzare i piatti della		Mod. 2 Unità 3
	di Destination Marketing	tradizione.	Il concetto di bene culturale e ambientale.	Mod. 3 Unità 1
	attraverso la promozione			
	dei beni culturali e	Adottare tecniche di base per la	Legislazione riguardante il patrimonio culturale e	
	ambientali, delle tipicità	presentazione di prodotti enogastronomici,	ambientale e i marchi di tutela dei prodotti tipici.	
	enogastronomiche, delle	servizi di accoglienza e beni culturali tipici		
	attrazioni, degli eventi e	del territorio di appartenenza	Marchio Biologico.	
	delle manifestazioni, per			
	veicolare un'immagine	Utilizzare i principali strumenti di ricerca	Tecniche di marketing dei servizi turistici	
	riconoscibile e	per reperire informazioni su prodotti e		
	rappresentativa del	servizi rispondenti alle richieste della		
	territorio.	clientela, analizzandone le caratteristiche e		
		costi.		