



**ISTITUTO STATALE di ISTRUZIONE SUPERIORE
L. EINAUDI – A. CECCHERELLI**

Agenzia Formativa Regione Toscana - Codice LI0599
Certificazione di sistema qualità DNV Business Assurance ISO 9001
E-mail: LIIS004009@istruzione.it; LIIS004009@PEC.ISTRUZIONE.IT
Cod. fisc.: **81002090496** Cod. meccanogr.: **LIIS004009**



ISO 9001 = ISO 14001
OHSAS 18001



<http://www.einaudiceccherelli.it>



**PROGRAMMA SVOLTO
A.S. 2019/2020**

Materia:	Lab. Servizi Enogastronomici settore Sala e Vendita
Classe:	I° C ENO
Insegnante/i:	Vincenzo Zeuli
Libri di testo:	NUOVO MAITRE E BARMAN CON MASTERLAB - SETTORE SALA E VENDITA / VOLUME UNICO 1° BN + UN AIUTO ALLO STUDIO ED. 2019 FARACCA ANTONIO / GALIÈ EMIDIO

<i>n° e titolo modulo o unità didattiche/formative</i>	<i>Argomenti e attività svolte</i>
1. <i>LA PROFESSIONE DI OPERATORE DI SALA E LE DIVERSE FIGURE PROFESSIONALI</i>	<ul style="list-style-type: none"> • L'operatore di sala e la sua professione • L'etica professionale • La brigata di sala • La divisa del personale di sala • L'attrezzatura professionale • I rapporti con l'ambiente di lavoro • Le principali norme di comportamento
2. <i>IL LABORATORIO DI SALA: LE AREE DI LAVORO, LE ATTREZZATURE E GLI UTENSILI. L'IGIENE PERSONALE E LE NORME DI PREVENZIONE E SICUREZZA SUL LAVORO, CON RUDIMENTI SUL PRIMO SOCCORSO.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Le diverse tipologie di tavoli, sedie, prolunghe, pandore, guèridon, carrelli per servizi particolari, caratteristiche generali delle attrezzature, uso e manutenzione della biancheria, cristalleria, argenteria, porcellane e dotazione professionale; • La sicurezza • La legge in materia • Misure preventive • Rischi legati a cadute accidentali, ad ustioni a tagli e ferite • Il primo soccorso alle patologie comuni • H.A.C.C.P.
3. <i>TECNICHE DI BASE DI SALA: MISE EN PLACE E STILI DI SERVIZIO.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • La stesura del tovagliato • La mise en place del coperto, del guèridon e della console • La mise en place per menu fisso, à la carte, per portate particolari • Decorazioni con i tovaglioli. • Il trasporto dei piatti, dei vassoi e dei bicchieri • I metodi di servizio (inglese, francese, russa, italiana e al buffet) • L'uso delle clips • Sporzionatura al guèridon • Debarassage • Rimpiazzo delle posate • Servizio delle bevande



**ISTITUTO STATALE di ISTRUZIONE SUPERIORE
L. EINAUDI – A. CECCHERELLI**

Agenzia Formativa Regione Toscana - Codice LI0599
Certificazione di sistema qualità DNV Business Assurance ISO 9001
E-mail: LIIS004009@istruzione.it; LIIS004009@PEC.ISTRUZIONE.IT
Cod. fisc.: **81002090496** Cod. meccanogr.: **LIIS004009**



ISO 9001 - ISO 14001
OHSAS 18001



<http://www.einaudiceccherelli.it>



4.	<i>IL BARMAN E IL MONDO DEL BAR</i>	<ul style="list-style-type: none">• La brigata del bar (compiti e mansioni delle diverse figure professionali, la divisa)• La divisa del personale del bar• Le aree di servizio del bar• Il banco bar, piano di lavoro. sottobanco, retrobanco• Le zone interne ed esterne• Le attrezzature del bar (la macchina del caffè, macinadosatore, shaker, mixing glass, bicchieri e tutti gli utensili)• Tecniche di miscelazione• Cocktails analcolici• I vari momenti di lavoro al bar• Le pulizie giornaliere
5.	<i>LA CAFFETTERIA E PREPARAZIONE DI BEVANDE CALDE</i>	<ul style="list-style-type: none">• La mise en place del servizio al tavolo e al banco• Merceologia e produzione del caffè (storia, definizione, raccolta, lavorazione, torrefazione, confezionamento)• Le 5 M del caffè• Le preparazioni dei prodotti di caffetteria (cappuccino, moretto, cappuccino viennese, caffelatte, caffè con panna, marocchino, caffè freddo)• I caffè gourmet• Caffè shakerato• Concetto di infusione• Uso e manutenzione della macchina espresso e del macinadosatore• La depurazione• Il tè e la cioccolata con relativo servizio
6.	<i>ANALISI E SVILUPPO DEL MENU</i>	<ul style="list-style-type: none">• Il menu à la carte, à la grand carte, à la table d'hote, turistico, degustazione, per bambini e per le specifiche diete alimentari.• Criteri di composizione menu• Il menu e carta delle vivande come strumento di promozione e vendita• Le abilità per prendere l'ordinazione• Nozioni di tecnica di vendita• La comanda• Modulistica

Piombino, 8 giugno 2020

Firma Insegnante

Vincenzo Zeuli

Firma Rappresentanti studenti