

1) Finalità dell'insegnamento

Conoscere i fenomeni ristorativi-alberghiero in modo complesso e osservato da una prospettiva consapevole che ne esamina il suo sviluppo.

Sviluppare nello studente capacità e competenze che mirano al raggiungimento dell'eccellenza del servizio del cliente e dell'accoglienza.

Educare alla formazione di concetti specifici Esercitare al ragionamento induttivo e deduttivo.

Sviluppare e potenziare le capacità di Problem solving utili allo svolgimento delle corrette modalità di accoglienza ricettiva e de servizio del cliente.

Conoscere e saper identificare le varie forme di settorialità ristorativa e di strategie di vendita specifiche del reparto di appartenenza.

2) Obiettivi di apprendimento

Sollecitare l'espressione attraverso un linguaggio sempre più chiaro, corretto, preciso e rigoroso avvalendosi di sufficienti processi di ragionamento.

Acquisizione di un metodo di lavoro corretto e strutturato.

Strutturare una conoscenza delle tecniche di vendita abbinata alla comunicazione verbale e non verbale abbinata con le pratiche laboratoriali.

Saper costruire correttamente un piano di lavoro per la realizzazione di un servizio di banchettistica.

Appropriarsi di una valida conoscenza e competenza specifica nell'accoglienza ristorativo alberghiera.

Avvalersi di una consolidata esperienza pratica nell'espletamento di tutte le fasi di pre-servizio e post servizio necessarie a garantire un servizio stesso di qualità.

Padroneggiare con praticità la strumentazione e l'utensileria utile allo svolgimento di un servizio in sala e bar.

I programmi analitici presentati qui di seguito sono funzionali al raggiungimento delle competenze e delle conoscenze previste dal programma del triennio di sala e vendite.

3) COMPETENZE AL TERMINE DEL QUARTO ANNO:

Padroneggiare e utilizzare correttamente le tecniche e procedure di servizio.

Conoscere il fenomeno ristorativi-alberghiero sia da un punto di vista storico sociale, sia da un punto di vista settoriale e tecnico pratico riconoscendo le differenti proposte ristorative.

| | | |
|--|------------|-----------|
| Programma insegnamento di: Laboratorio di servizi enogastronomici: settore sala e vendita | Pagina 1/6 | Rev. 0000 |
|--|------------|-----------|

Conoscere, comprendere ed usare correttamente il linguaggio specifico del settore ristorativo e dell'accoglienza.

Saper ideare, progettare, sviluppare e valutare criticamente un servizio di banqueting, definizione dei servizi in funzione del menù, al contesto e allo stile di servizio che si intende svolgere.

Avere una solida conoscenza teorica e pratica di realizzazione della mise en place, dell'allestimento del lay-out e del materiale decorativo di sala.

Avere una consolidata conoscenza e praticità nello svolgimento delle operazioni standard di caffetteria e realizzazione di bevande alcoliche e analcoliche presso il reparto bar, nonché snack e piatti veloci freddi e/o caldi.

Avere una conoscenza sul vino, sulla birra e sui cocktail principali IBA.

Saper eseguire un abbinamento enogastronomico Conoscere la cucina regionale e i suoi prodotti.

4) OBIETTIVI SPECIFICI DELL'INSEGNAMENTO

Conoscere e saper distinguere le varie realtà ristorative locali, regionali, nazionali ed europee.

Essere in grado di distinguere le diverse attività ristorative. Conoscere le corrette modalità di accoglienza delle varie tipologie di cliente.

Saper svolgere in modo appropriato tutte le operazioni e le modalità di servizio al cliente sia in un contesto ristorativo sia in un contesto alberghiero.

Saper realizzare un servizio di bar e caffetteria tradizionali. Utilizzare correttamente, strumentazioni, attrezzature per le operazioni lavorative di un cameriere di sala e bar.

Affrontare in modo veloce, modalità di intervento in Problem solving. Gestire con competenza una corretta comunicazione verbale e non verbale.

Essere in grado di elaborare in maniera corretta un menù ed un ordine di servizio. Saper utilizzare in modo contestualizzabile la terminologia ristorativo-alberghiera appropriata.

5) MODALITÀ DI INSEGNAMENTO E METODOLOGIE DIDATTICHE

Le attività didattiche verranno proposte in modalità frontale ed includeranno anche momenti di simulazione pratica laboratoriale e momenti di teoria in aula.

| | | |
|--|------------|-----------|
| Programma insegnamento di: Laboratorio di servizi enogastronomici: settore sala e vendita | Pagina 2/6 | Rev. 0000 |
|--|------------|-----------|

Durante lo svolgimento delle lezioni si realizzeranno situazioni di gruppo in cooperative learning e momenti di attività volte allo sviluppo di tecniche di comunicazione.

Nel corso dell'anno verrà chiesto agli studenti di produrre lavori di ricerca individuali o di gruppo.

Il lavoro a casa avrà lo scopo di incrementare le capacità individuali dello studente affinché possa acquisire padronanza nell'elaborazione e nella stesura di un dato approfondimento curricolare o extra-curricolare.

6) MATERIALI DIDATTICI E LIBRI DI TESTO

I materiali richiesti per lo svolgimento delle attività didattiche sono il libro di Testo: Tecniche di sala bar e vendite edizioni Alma, un quaderno a quadri ed un catalogatore per eventuale materiale consegnato in classe dal docente o realizzato autonomamente dallo studente. Inoltre per prendere parte alle lezioni pratiche di laboratorio sarà necessaria la divisa completa.

Altro: materiale specifico verrà richiesto prima di ogni attività proposta.

7) TIPOLOGIA E NUMERO DI VERIFICHE

Le verifiche saranno sia scritte sia orali sia pratiche e verranno realizzate al termine di un insieme specifico di moduli ed unità didattiche proposte (in accordo con la classe).

Le verifiche scritte e pratiche saranno pianificate con il gruppo classe almeno una settimana prima dalla data definita. Dal giorno successivo alla verifica scritta il docente verificherà, attraverso interrogazioni orali, il livello di conoscenze espositive degli argomenti trattati in verifica.

8) ATTIVITA' DI RECUPERO / INDIVIDUALIZZAZIONE e PERSONALIZZAZIONE

Verranno programmate delle lezioni programmate al pomeriggio o delle lezioni specifiche di recupero o delle ricerche individuali.

| | | |
|--|------------|-----------|
| Programma insegnamento di: Laboratorio di servizi enogastronomici: settore sala e vendita | Pagina 3/6 | Rev. 0000 |
|--|------------|-----------|

9) Pianificazione temporale delle unità didattiche (conoscenze, abilità, competenze).

| Unità | Conoscenze | Abilità | Competenze | Mesi |
|---|---|--|---|--|
| Le tecniche avanzate di sala La cucina di sala | Conoscenza dell'organizzazione del lavoro, il suo sviluppo e i tempi di servizio nelle varie fasi. Le nozioni di cucina apprese nel biennio. | Essere in grado di cucinare preparazioni culinarie davanti al cliente con professionalità e disinvoltura. Creare proprie ricette. | Essere capaci di gestire il servizio del flambè. Realizzare un ricettario. | Ottobre Novembre Dicembre Gennaio |
| Le tecniche avanzate di bar | Tecniche avanzate di bar Tecniche di miscelazione e preparazione dei cocktail Conoscenza dei distillati | Utilizzare le attrezzature del bar per la produzione di bevande Classificare, proporre e produrre cocktail, applicando le corrette tecniche di miscelazione | Gestire L'interazione comunicativa per la vendita e la descrizione. Valorizzare e promuovere i cocktail creati | Dicembre Febbraio Aprile |
| | | | | |

| Unità | Conoscenze | Abilità | Competenze | Mesi |
|-----------------|---|--|--|-------------------------------|
| I vini | Caratteristiche dell'etnografia nazionale Modalità di produzione dei vini Metodi di analisi organolettica dei vini Principi di enologia Criteri di abbinamento cibo-vino | Individuare la produzione eroica italiana Classificare i vini in base al loro utilizzo e alle modalità di produzione Riconoscere le caratteristiche organolettiche e qualitative dei vini attraverso l'esame gustativo e descriverle usando la terminologia corretta Individuare i principi cibo-vino | Gestire L'interazione comunicativa per la vendita e la descrizione. Valorizzare e promuovere Prodotti e abbinamenti | Marzo Aprile |
| La birra | Modalità di produzione e utilizzo delle birre Metodi di analisi organolettica Criteri di abbinamento cibo-birra | Classificare le birre in base al loro utilizzo e alle modalità di produzione. Riconoscere le caratteristiche organolettiche e qualitative delle birre attraverso l'esame gustativo e descriverle usando la terminologia corretta Individuare i principi di abbinamento con il cibo | Gestire L'interazione comunicativa per la vendita e la descrizione. Valorizzare e promuovere Prodotti e abbinamenti | Maggio |

10) OBIETTIVI MINIMI

Sviluppare un'ottima conoscenza della terminologia ristorativo-alberghiera così da sapersi esprimere in relazione al contesto.

Acquisizione di un metodo di lavoro corretto. Strutturare una buona conoscenza e competenza delle tecniche corrette di comunicazione verbale e non verbale attraverso progetti ed attività pratiche e di gruppo.

Saper realizzare un servizio al tavolo dalla fase di pre-servizio alla fase di post-servizio

Acquisire una conoscenza del modo del vino, della birra e del bar e l'uso delle attrezzature necessarie

Acquisire una buona manualità nel lavoro di sala-bar in varie situazioni.

11) RACCORDO CON UNITA' DIDATTICHE DI APPRENDIMENTO

Collaborazioni con il professore di cucina

Uda con la materia scienze dell'alimentazione e lingue straniere.

| | | |
|--|------------|-----------|
| Programma insegnamento di: Laboratorio di servizi enogastronomici: settore sala e vendita | Pagina 6/6 | Rev. 0000 |
|--|------------|-----------|