

IIS "F. Datini"

Progettazione didattica per competenze: SALA VENDITA

Classe: 3 SALA VENDITA

Dipartimento LAB. SALA VENDITA



Titolo modulo	Pre- requisiti	Conoscenze	Abilità	Competenze area generale	Competenze area professionale	Livello QNQ
<i>LA CARTA E MENU: STRUMENTO DI VENDITA</i>	conoscenza di successione delle portate, valorizzazione prodotti enogastronomici tecniche di vendita	Tipologie e finalità delle carte e dei menu Definizione di base dei marchi di qualità degli alimenti delle bevande	Analizzare le criticità legate all'elaborazione di carte e menu		N1 Terminologia tecnica specifica di settore. Software applicativi di settore. Tecniche specifiche per la realizzazione di prodotti e servizi dell'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera. Tecniche di comunicazione verbale e digitale finalizzata al marketing dei prodotti e servizi. N.4 Elementi di dietetica e nutrizione. Criteri di scelta delle materie prime/prodotti/servizi (certificazioni stagionalità, prossimità, eco sostenibilità). Principi di eco sostenibilità applicati ai settori di riferimento. Tecniche per ridurre lo spreco. Tecniche di base di organizzazione, gestione aziendale e budgetaria.	
<i>LA COMANDA</i>	conoscenza delle fasi del servizio e del lessico professionale	Le tecniche e le strategie operative di utilizzo delle comande in formato cartaceo ed elettronico	Saper scrivere una comanda.		N1 Terminologia tecnica specifica di settore. Software applicativi di settore. Tecniche specifiche per la realizzazione	

			<p>Saper utilizzare le comande nel processo lavorativo ed adeguarsi alle diverse situazioni ed esigenze del cliente.</p> <p>Saper lavorare con le diverse forme di comanda.</p>		<p>di prodotti e servizi dell'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera. Tecniche di comunicazione verbale e digitale finalizzata al marketing dei prodotti e servizi.</p> <p>N.6</p> <p>Tecniche di ascolto attivo del cliente. Principali tecniche di comunicazione scritta, verbale e digitale, anche in lingua straniera. Elementi di marketing operativo dei servizi enogastronomici e turistici. Tecniche e strumenti di rilevazione delle aspettative e di analisi del gradimento.</p>	
<p><i>BIBITE ANALCOLICHE DISTILLATI E LIQUORI</i></p>	<p>conoscenza delle principali attrezzature di bar</p>	<p>I principi della distillazione, definizione e classificazione dei distillati, dei liquori e delle creme di liquore</p>	<p>Eeguire il servizio delle bevande alcoliche rispettando le temperature di servizio il bicchiere appropriato</p> <p>Corretto utilizzo del prodotto</p>		<p>N.4</p> <p>Elementi di dietetica e nutrizione. Criteri di scelta delle materie prime/prodotti/servizi (certificazioni stagionalità, prossimità, eco sostenibilità). Principi di eco sostenibilità applicati ai settori di riferimento. Tecniche per ridurre lo spreco. Tecniche di base di organizzazione, gestione aziendale e budgetaria.</p>	
<p><i>IL MONDO DEI COCKTAIL</i></p> <p><i>UDA ED CIVICA "il bere responsabile" 6h</i></p>	<p>conoscenza della classificazione delle bevande e dell'attrezzatura del bar</p>	<p>Tecniche di lavoro e di tipologia di cocktail</p>	<p>Classificare, proporre e produrre cocktail, applicando le corrette tecniche di miscelazione</p> <p>Conoscere le ricette dei cocktail, applicando correttamente proporzioni</p>		<p>N.4</p> <p>Elementi di dietetica e nutrizione. Criteri di scelta delle materie prime/prodotti/servizi (certificazioni, stagionalità, prossimità, eco sostenibilità). Principi di eco sostenibilità applicati ai settori di riferimento. Tecniche per ridurre lo spreco. Tecniche di base di organizzazione, gestione aziendale e budgetaria.</p> <p>N.1</p>	

					Terminologia tecnica specifica di settore. Software applicativi di settore. Tecniche specifiche per la realizzazione di prodotti e servizi dell'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera. Tecniche di comunicazione verbale e digitale finalizzata al marketing dei prodotti e servizi.	
<i>CONTINENTAL ED ENGLISH BREAKFAST</i>	impostazione di una sala ristorante, i momenti di servizio e le principali preparazioni di caffetteria	Metodi di preparazione ed impostazione delle prime colazioni in base alle diverse tipologie	Riconoscere le caratteristiche organolettiche dei cibi finalizzati al servizio delle colazioni		N2 Elementi di organizzazione aziendale e del lavoro: attrezzature e strumenti, risorse umane e tecnologiche. Controllo della produzione/lavorazione/commercializzazione di prodotti/servizi della filiera di riferimento. Caratteristiche e standard di qualità dei prodotti e servizi della filiera di riferimento. N.4 Elementi di dietetica e nutrizione. Criteri di scelta delle materie prime/prodotti/servizi (certificazioni, stagionalità, prossimità, eco sostenibilità). Principi di eco sostenibilità applicati ai settori di riferimento. Tecniche per ridurre lo spreco. Tecniche di base di organizzazione, gestione aziendale e budgetaria.	
<i>IL SERVIZIO DI CIBI E BEVANDE</i>	tecniche servizio di livello base	Lessico e fraseologia del settore anche in lingua straniera, software di settore.	Realizzare porzionature in sala; eseguire correttamente i vari servizi in base alle necessità; aprire correttamente una bottiglia di vino. Il servizio di sala a livello avanzato.		N.6 Tecniche di ascolto attivo del cliente. Principali tecniche di comunicazione scritta, verbale e digitale, anche in lingua straniera. Elementi di marketing operativo dei servizi enogastronomici e turistici. Tecniche e strumenti di rilevazione delle aspettative e di analisi del gradimento.	