**PROGRAMMAZIONE DISCIPLINARE**

# CLASSE PRIMA

**DISCIPLINA LABORATORI DEI SERVIZI DI SALA E VENDITA**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZE  DISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACI  TA’ | CONTENUTI | TEMPI |
| Riconoscere gli aspetti geografici, ecologici, territoriali, dell’ambiente naturale ed antropico, le connessioni con le strutture demografiche, economiche, sociali, culturali e le trasformazioni intervenute nel corso del tempo. | * Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera produttiva di interesse * Integrare le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche, utilizzando le tecniche di comuni- cazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio e | Riconoscere le principali figure professionali correlate al settore enogastronomico: commis di sala, chef de rang, maitre, sommelier, ecc.  Acquisire un corretto atteggiamento nei  confronti della professione | Figure professionali che operano nel settore enogastronomico e caratteristiche delle professioni  Ruoli e gerarchia della brigata di sala e di bar Deontologia professionale  Il laboratorio di sala: le aree di lavoro, le  attrezzature e gli utensili | 1° TRIMESTRE OTTOBRE NOVEMBRE DICEMBRE |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | il coordinamento con i colleghi | Identificare attrezzature e utensili di uso comune: posateria, tovagliato, cristalleria, corredo di sala.  Provvedere alle corrette operazioni di funzionamento ordinario delle attrezzature: lavastoviglie, ecc.  Eseguire le fasi di lavorazione nella corretta sequenza per compiti semplici: mise en place del coperto base.  Eseguire le principali tecniche di base nel servizio di prodotti enogastronomici e nelle preparazioni:  esempio uso della clip. | Igiene personale, dei prodotti, dei processi di lavoro e pulizia  dell’ambiente Norme di prevenzione e  sicurezza sul lavoro e rudimenti sul primo soccorso  Tecniche di base di sala: mise en place del coperto. |  |

***IL SERVIZIO E LE BEVANDE AL BAR***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZE  DISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACI  TA’ | CONTENUTI | TEMPI |
| Padroneggiare l’uso di strumenti tecnologici con particolare attenzione alla sicurezza e alla tutela della salute nei luoghi di vita e di lavoro, alla tutela della persona, dell’ambiente e del territorio | * Utilizzare tecniche di lavorazione e strumenti gestionali nel- la produzione di servizi e prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico- alberghiera * Integrare le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche, utilizzando le tecniche di comunicazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio e il coordinamento con i colleghi * Controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il pro- filo organolettico, merceologico, chimico- | Identificare attrezzature e utensili di uso comune al bar esempio: bicchieri, shaker, tazze.  Provvedere alle corrette operazioni di funzionamento ordinario delle attrezzature del bar; esempio funzionamento macchina del caffè espresso.  Usare correttamente le forme di comunicazione per accogliere il cliente, interagire e presentare i prodotti/servizi offerti al bar esempio: descrizione cocktail | Ruoli e gerarchia della brigata di bar  Deontologia professionale  Il laboratorio di bar: le aree di lavoro, le attrezzature e gli utensili: esempio sala ristorante, office, cucina, macchina del caffè, macinadosatore.  Igiene personale, dei prodotti, dei processi di lavoro e pulizia  dell’ambiente nei locali del bar  Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro e pulizia dell’ambiente  Tecniche di base di bar: caffetteria e principali | 2° PENTAMEST RE GENNAIO FEBBRAIO MARZO |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | fisico, nutrizionale e gastronomico   * Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera produttiva di interesse | Eseguire le principali tecniche di base nel servizio di bevande calde e fredde preparate al bar; esempio preparazione tisane, caffè  Eseguire le fasi di lavorazione nella corretta sequenza per compiti semplici nella somministrazione delle bevande  Esempio: come versare  le bevande nel bicchiere. | bevande analcoliche: esempio cocktail florida, bitter analcolico, cappuccino. |  |

## IL SERVIZIO DI SALA

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZE  DISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACI  TA’ | CONTENUTI | TEMPI |
| Utilizzare i concetti e i fondamentali strumenti degli assi culturali per comprendere la realtà ed operare in campi applicativi. | * Utilizzare tecniche di lavorazione e strumenti gestionali nel- la produzione di servizi e prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico- alberghiera * Valorizzare e promuovere le tradizioni locali, nazionali e internazionali individuando le nuove tendenze di filiera * Integrare le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche, utilizzando le tecniche di comunicazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio e il coordinamento con i colleghi * Controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il pro- filo organolettico, merceologico, chimico- fisico, nutrizionale e gastronomico * Agire nel sistema di qualità relativo   alla filiera produttiva di interesse | Saper distinguere le principali tecniche di servizio: all’italiana, all’inglese, alla russa  Saper individuare le tipologie di vino: vino fermo, frizzante.  Usare correttamente le forme di comunicazione per accogliere il cliente, interagire e presentare i prodotti/servizi offerti Eseguire le fasi di lavorazione nella corretta sequenza per compiti semplici  Eseguire le principali tecniche di base nel servizio di prodotti enogastronomici | Nozioni di base sul vino e cenni sulla tecnica di abbinamento  Tecniche di comunicazione professionale applicata alla vendita dei servizi  Tecniche di base di sala: mise en place e stili di servizio. | 2° PENTAMEST RE  APRILE MAGGIO |

**CLASSE SECONDA**

**DISCIPLINA LABORATORI DEI SERVIZI DI SALA E VENDITA**

***I PROFESSIONISTI DI SALA E BAR E IL SERVIZIO IN SALA,SICUREZZA E IGIENE***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZE  DISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACI  TA’ | CONTENUTI | TEMPI |
| Riconoscere gli aspetti geografici, ecologici, territoriali, dell’ambiente naturale ed antropico, le connessioni con le strutture demografiche, economiche, sociali, culturali e le trasformazioni intervenute nel corso del tempo.  Agire in riferimento ad un sistema di valori, coerenti con i principi della Costituzione, in base ai quali essere in grado di valutare fatti e orientare i propri comportamenti personali, sociali e professionali. | * Utilizzare tecniche di lavorazione e strumenti gestionali nel- la produzione di servizi e prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico- alberghiera * Controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il pro- filo organolettico, merceologico, chimico-fisico, nutrizionale e gastronomico * Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera produttiva di interesse * Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera produttiva di interesse * Integrare le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche, utilizzando le tecniche di comuni- cazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio e il coordinamento con i colleghi | Riconoscere le principali figure professionali correlate al settore enogastronomico: chef de cuisine, sommelier, maitre.  Acquisire un corretto atteggiamento nei confronti della professione  Relazionarsi positivamente con i colleghi e operare nel rispetto del proprio ruolo  Rispettare le buone pratiche di lavorazione inerenti l’igiene personale, la preparazione, la conservazione dei prodotti e la pulizia del laboratorio (esempio regole haccp e la sicurezza in laboratorio)  Usare correttamente le forme di comunicazione per accogliere il cliente, interagire e presentare i prodotti/servizi offerti | Figure professionali che operano nel settore enogastr. e caratteristiche delle professioni  Ruoli e gerarchia della brigata di sala: commis e chef de rang, maitre, sommelier.  Deontologia professionale nella vendita al ristorante  Il laboratorio di sala: le aree di lavoro, le attrezzature e gli utensili esempio: sala ristorante, office, cucina.  Igiene personale, dei prodotti, dei processi di lavoro e pulizia dell’ambiente esempio (come  sanificare un banco di lavoro)  Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro e pulizia dell’ambiente esempio (uso del  guanto d’acciaio)  Tecniche di comunicazione professionale applicata alla vendita  dei servizi | 1° TRIMESTRE OTTOBRE NOVEMBRE DICEMBRE GENNAIO |

***LE BEVANDE AL BAR,MOMENTI DI SERVIZIO AL BAR , IL VINO***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZE  DISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACI  TA’ | CONTENUTI | TEMPI |
| Utilizzare i concetti e i fondamentali strumenti degli assi culturali per comprendere la realtà ed operare in campi applicativi. | * Utilizzare tecniche di lavorazione e strumenti gestionali nel- la produzione di servizi e prodotti enogastronomici, ristora- tivi e di accoglienza turistico- alberghiera * Valorizzare e promuovere le tradizioni locali, nazionali e in- ternazionali individuando le nuove tendenze di filiera * Integrare le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche, utilizzando le tecniche di comuni- cazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio e il coordinamento con i colleghi * Controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il pro- filo organolettico, merceologico, chimico- fisico, nutriziona- le e gastronomico * Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera produttiva di interesse | Provvedere alle corrette operazioni di funzionamento ordinario delle attrezzature da bar e sommelerie: shaker, mixing glass, dacanter.  Distinguere i vini e le bevande: alcoliche (vino, cocktail) anlcoliche (succhi, aperitivi)  Usare correttamente le forme di comunicazione per accogliere il cliente, interagire e presentare le bevande/servizi offerti: accoglienza,commiato  Eseguire le principali tecniche di base nel servizio nelle preparazioni di bar. Esempio la regola delle cinque M nella preparazione  dell’espresso. | Nozioni di base sul vino  Tecniche di comunicazione professionale applicata alla vendita dei servizi di bar  Tecniche di base del servizio dei vini sala: mise en place per il servizio delle bevande  Tecniche di base di bar: principali bevande analcoliche ed a bassa gradazione alcolica, aperitivi: bitter, bevande sodate, liquori amaricanti. | 2° PENTAMEST RE  FEBBRAIO MARZO |

**IL SERVIZIO IN SALA**

**L’ accoglienza e la sistemazione al tavolo, l’ordinazione, introduzione agli stili di servizio, le basi sul vino: produzione e servizio**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZE  DISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACI  TA’ | CONTENUTI | TEMPI |
| Comprendere e utilizzare i principali concetti relativi  all’economia,  all’organizzazione, allo svolgimento dei | * Utilizzare tecniche di lavorazione e strumenti gestionali nel- la produzione di servizi e prodotti enogastronomici, ristorativi e di | Saper distinguere le principali tecniche di servizio: all’italiana, all’inglese, alla russa | Nozioni di base sul vino e cenni sulla tecnica di abbinamento | 2° PENTAMEST RE  APRILE MAGGIO |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| processi produttivi e dei servizi  Utilizzare i concetti e i fondamentali strumenti degli assi culturali per comprendere la realtà ed operare in campi applicativi. | accoglienza turistico- alberghiera   * Valorizzare e promuovere le tradizioni locali, nazionali e internazionali individuando le nuove tendenze di filiera * Integrare le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche, utilizzando le tecniche di comunicazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio e il coordinamento con i colleghi * Controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il pro- filo organolettico, merceologico, chimico- fisico, nutrizionale e gastronomico * Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera produttiva di interesse | Saper individuare le tipologie di vino: vino fermo, frizzante.  Usare correttamente le forme di comunicazione per accogliere il cliente, interagire e presentare i prodotti/servizi offerti Eseguire le fasi di lavorazione nella corretta sequenza per compiti semplici  Eseguire le principali tecniche di base nel servizio di prodotti enogastronomici | Tecniche di comunicazione professionale applicata alla vendita dei servizi  Tecniche di base di sala: mise en place e stili di servizio. |  |