**PROGRAMMAZIONE DISCIPLINARE**

# CLASSE PRIMA

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZEDISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACITA’ | 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 neiconfronti della professione | Figure professionali che operano nel settore enogastronomico e caratteristiche delle professioniRuoli e gerarchia della brigata di sala e di bar Deontologia professionaleIl laboratorio di sala: le aree di lavoro, leattrezzature 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 puliziadell’ambiente Norme di prevenzione esicurezza sul lavoro e rudimenti sul primo soccorsoTecniche di base di sala: mise en place del coperto. |  |

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZEDISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACITA’ | 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 barDeontologia professionaleIl 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 puliziadell’ambiente nei locali del barNorme di prevenzione e sicurezza sul lavoro e pulizia dell’ambienteTecniche 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, caffèEseguire le fasi di lavorazione nella corretta sequenza per compiti semplici nella somministrazione delle bevandeEsempio: come versarele bevande nel bicchiere. | bevande analcoliche: esempio cocktail florida, bitter analcolico, cappuccino. |  |

## IL SERVIZIO DI SALA

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZEDISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACITA’ | 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 russaSaper 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 sempliciEseguire le principali tecniche di base nel servizio di prodotti enogastronomici | Nozioni di base sul vino e cenni sulla tecnica di abbinamentoTecniche di comunicazione professionale applicata alla vendita dei serviziTecniche di base di sala: mise en place e stili di servizio. | 2° PENTAMEST REAPRILE 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 | COMPETENZEDISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACITA’ | 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 professioneRelazionarsi positivamente con i colleghi e operare nel rispetto del proprio ruoloRispettare 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 professioniRuoli e gerarchia della brigata di sala: commis e chef de rang, maitre, sommelier.Deontologia professionale nella vendita al ristoranteIl 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 (comesanificare un banco di lavoro)Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro e pulizia dell’ambiente esempio (uso delguanto d’acciaio)Tecniche di comunicazione professionale applicata alla venditadei servizi | 1° TRIMESTRE OTTOBRE NOVEMBRE DICEMBRE GENNAIO |

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENZE | COMPETENZEDISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACITA’ | 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,commiatoEseguire le principali tecniche di base nel servizio nelle preparazioni di bar. Esempio la regola delle cinque M nella preparazionedell’espresso. | Nozioni di base sul vinoTecniche di comunicazione professionale applicata alla vendita dei servizi di barTecniche di base del servizio dei vini sala: mise en place per il servizio delle bevandeTecniche di base di bar: principali bevande analcoliche ed a bassa gradazione alcolica, aperitivi: bitter, bevande sodate, liquori amaricanti. | 2° PENTAMEST REFEBBRAIO 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 | COMPETENZEDISCIPLINARI | ABILITA’/CAPACITA’ | CONTENUTI | TEMPI |
| Comprendere e utilizzare i principali concetti relativiall’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 REAPRILE MAGGIO |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| processi produttivi e dei serviziUtilizzare 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 sempliciEseguire le principali tecniche di base nel servizio di prodotti enogastronomici | Tecniche di comunicazione professionale applicata alla vendita dei serviziTecniche di base di sala: mise en place e stili di servizio. |  |