## Schede informativa

**Materia:** Laboratorio di sala e vendita

**Docente: Coletta Claudio**

**Libro di testo**: A scuola di sala-bar e vendita-vol. 3/ laboratorio di servizi enogastronomici. Editore Hoepli, autore Oscar Galeazzi

**Classe:** Quinta sez. A

|  |  |
| --- | --- |
| COMPETENZE RAGGIUNTE alla fine dell’anno per la disciplina: | Utilizzare tecniche di lavorazione e strumenti gestionali nella 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.Applicare le normative vigenti, nazionali e internazionali, in fatto di sicurezza, trasparenza e tracciabilità dei prodotti.Attuare strategie di pianificazione, compensazione e monitoraggio per ottimizzare la produzione di beni e servizi in relazione al contesto. Valorizzare e promuovere le tradizioni locali, nazionali e internazionali individuando le nuove tendenze di filiera. Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera produttivadi interesse.Adeguare e organizzare la produzione e la vendita in relazione alla domanda dei mercati, valorizzando i prodotti tipici.Attuare strategie di pianificazione, compensazione, monitoraggio per ottimizzare la produzione di beni e servizi in relazione al contesto.Controllare e utilizzare gli alimenti sotto il profilo organolettico, merceologico, chimico-fisico, nutrizionale e gastronomico, utilizzare lessico e fraseologia secondo i vari contesti, utilizzare reti e strumenti informatici nelle varie attività. Utilizzare attrezzature riscaldanti e da taglio. 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. Utilizzare le reti e gli strumenti informatici nelle attività di studio, ricerca e approfondimento disciplinare. Utilizzare il patrimonio lessicale ed espressivo della lingua italiana secondo le esigenze comunicative nei vari contesti: sociali, culturali, scientifici, economici, tecnologici. |
| CONOSCENZE o CONTENUTI TRATTATI:(anche attraverso UDA o moduli) | Strumenti utili per studiare il mercato di riferimento.Mezzi per comunicare le specificità di un’attività enogastronomica. Strumenti per adeguare la produzione e la vendita in relazione alla domanda del mercato. Calcolo di costi e prezzi. Principi che guidano la definizione dell’offerta gastronomica. Organizzazione e programmazione della produzione in base all’offerta enogastronomica. Caratteristiche dell’enografia nazionale ed estera e dei principali prodotti tipici. Principi di enologia. Tecniche per valorizzare le produzioni locali in chiave di promozione del territorio. Lessico e fraseologia di settore, anche in lingua straniera. Procedure di preparazione ed esecuzione del lavoro di sala, nelle varie modalità, in occasione di buffet, banchetti, eventi speciali. Classificazione di alimenti e bevande secondo i criteri di qualità. Lessico e fraseologia di settore anche in lingua straniera. Criteri e strumenti per la sicurezza e la tutela della salute nel luogo di lavoro (haccp). Educazione al lavoro, educazione all’ambiente. Tecniche di gestione dell’azienda turistico-ristorativa. Software del settore turistico- ristorativo. Lessico e fraseologia di settore anche in lingua straniera. |
| ABILITA’: | Saper promuovere i prodotti tipici come valore aggiunto dell’attività enogastronomica.Riconoscere le produzioni di qualità e valorizzare i prodotti di nicchia.Simulare la definizione di menu e carte che soddisfino le esigenze di una specifica clientela e rispondano a criteri di economicità della gestione.Individuare l’importanza delle produzioni locali come veicolo per la promozione del territorio. Individuare e utilizzare tecniche di approvvigionamento volte all’abbattimento dei costi. Gestire approvvigionamenti e stock. Utilizzare il lessico e la fraseologia di settore, anche in lingua straniera. Individuare la produzione enoica e gastronomica nazionale e internazionale.Riconoscere l’importanza delle produzioni locali come veicolo per la promozione e la valorizzazione del territorio.Saper allestire gli spazi, effettuare la mise en place e svolgere il servizio di sala per buffet, banchetti, eventi speciali. Utilizzare il lessico e la fraseologia di settore, anche in lingua straniera. Valutare le caratteristiche organolettiche di alimenti e bevande, operare nel rispetto delle norme relative alla sicurezza e alla tutela della salute. L’haccp. Utilizzare il sistema informativo di un’impresa turistico-ristorativa. Utilizzare lessico e fraseologia di settore anche in lingua straniera. Simulare la gestione di un’azienda turistico- ristorativa, con riferimento alle risorse umane, economiche e finanziarie.  |
| METODOLOGIE: | Lezione frontale, flipped classroom, schemi, metodo induttivo e deduttivo, lavori di gruppo virtuali |
| METODOLOGIE (DAD) | Lezione frontale, lezione capovolta, materiale su classroom, ricerche |
| Criteri di valutazione | Compiti su classroom, colloqui, tests orali |
| TESTI e MATERIALI / STRUMENTI ADOTTATI: | Libro di testo, ricerche, lim, videolezioni |

Castelvenere lì, 10 /05/2021 Prof. Claudio Coletta