



Istituto d'Istruzione Superiore "Federico Flora"

Istituto Tecnico per il Turismo
Istituto Professionale per i Servizi

Commerciali – Enogastronomia e Ospitalità Alberghiera – Socio Sanitari

33170 Pordenone - Via Ferraris n. 2

Tel. 0434.231601 - 0434.538148

Fax: 0434.231607

Sito Web:

www.istitutoflora.gov.it

e-mail:

pnis00800v@istruzione.it

Casella Posta Certificata:

pnis00800v@pec.istruzione.it

C.f.: 80009070931



Programma svolto

Anno scolastico:	2017/2018	
Istituto (professionale/tecnico)	Indirizzo:	articolazione:
PROFESSIONALE	LABORATORIO SERVIZI ENOGASTRONOMICI	SALA
classe:	2 [^] BK	
Disciplina:	LAB. SALA E VENDITA	
docente:	ASCOLESE FRANCESCO SALVATORE	
Libro di testo:	SALA E VENDITA LA SCUOLA DI ENOGASTRONOMIA, PAOLO GENTILI, EMANUELE COLLUTO, EMILIO MONTEFIORI, EDIZIONI CALDERINI	
Moduli disciplinari		
periodo/durata	titolo	
Settembre-ottobre	Introduzione F e B Professione cameriere e barista Sicurezza sul lavoro, pericoli sul lavoro, igiene e salute H.A.C.C.P Comportamento corretto e scorretto del cameriere e barista Lo staff di sala e bar ,le figure più importanti, le aree operative , attrezzature di sala	
Novembre-dicembre	Pulizia e manutenzione delle attrezzature e zone di lavoro Stili di servizio Servizio all'inglese ,all'italiana, alla russa, self service, francese diretto, indiretto. Stesura di tovaglia e coprimacchia, cambio del tovagliato durante il servizio Le fasi della mise en place preparazioni coperti Pulizia del tavolo come si dispongono i cibi nel piatto	
Gennaio-Marzo	Lavorare nel bar, i principali momenti di lavoro al bar ,lo staff del bar ,tipi di	

	bar, le zone di lavoro del bar e le principali attrezzature Produzione e lavorazione del caffè, i diversi tipi di caffè, la macchina espressa, il macinadosatore Momenti di servizio colazione, pranzo, cena Cacao, cioccolato, tè come si preparano e si serve English breakfast, la colazione continentale, Servizio della frutta Le basi della cucina in sala
--	--

Altro:

periodo/durata	titolo
Aprile-Maggio	Tecniche di preparazione dei cocktail, Bevande analcoliche, acqua minerale, succhi di frutta, sciroppi, frappè, frullati, guarnizione elaborate Servizio del vino spumante La vendita del servizio

Competenze	Abilità/Capacità	Conoscenze
<ul style="list-style-type: none"> - Integrare le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche e culturali, utilizzando le tecniche di comunicazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio e il coordinamento con i colleghi 	<ul style="list-style-type: none"> - Relazionarsi positivamente con i colleghi e operare nel rispetto del proprio ruolo - Cominciare a redigere semplici carte delle vivande in italiano - Esporre in modo corretto semplici preparazioni 	<ul style="list-style-type: none"> - Conoscere: l'organizzazione del lavoro - Le attrezzature e le aree operative - I ruoli e le gerarchie Informazioni principali sulle preparazioni del giorno Tecniche di base di Modulo comunicazione professionale applicate alla vendita dei servizi
Competenze	Abilità/Capacità	Conoscenze
<ul style="list-style-type: none"> - Saranno descritte alla fine del modulo 4 poiché è opportuno unirle 	<ul style="list-style-type: none"> - Saranno descritte alla fine del modulo 4 poiché è opportuno unirle 	<ul style="list-style-type: none"> - Saranno descritte alla fine del modulo 4 poiché è opportuno unirle

Data 10/06/2018

Il docente
FRANCESCO SALVATORE ASCOLESE