



Istituto d'Istruzione Superiore "Federico Flora"

Istituto Tecnico per il Turismo

Istituto Professionale per i Servizi

Commerciali – Enogastronomia e Ospitalità Alberghiera –

Sanità e Assistenza Sociale – Arti ausiliarie Professioni Sanitarie: Ottico



Sito Web:

www.istitutoflora.gov.it

e-mail:

pnis00800v@istruzione.it

Casella Posta Certificata:

pnis00800v@pec.istruzione.it

C.f.:

80009070931



FONDI
STRUTTURALI
EUROPEI

pon
2014-2020



Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca
Dipartimento per la programmazione e la gestione delle
Risorse Umane, Finanziarie e Strutturali
Direzione Generale per interventi in materia di Edilizia
Scuolastica per la gestione dei Fondi Strutturali per
l'Istruzione e per l'Innovazione Digitale
Ufficio IV

PER LA SCUOLA - COMPETENZE E AMBIENTI PER L'APPRENDIMENTO (FSE)

Programma svolto

Anno scolastico:	2018/2019	
Istituto (professionale/tecnico)	Indirizzo:	articolazione:
professionale	Enogastronomia	Sala e vendita
classe:	V DKS	
Disciplina:	LSE SALA E VENDITA	
docente:	FRANCESCA TRIOLONE	
Libro di testo:	La scuol@ di enogastronomia – sala e vendita – edizione Calderini	

MODULI DISCIPLINARI

	MODULO 1: 1. Attrezzature e tecniche di lavorazione e di gestione nella realizzazione di prodotti e servizi enogastronomici, con particolare attenzione al settore enologico e alle bevande	Ore
1.1	• Le modalità di servizio di sala più adeguate alla location e al menu offerto. Tecniche di mise en place e di allestimento, stili di servizio	10
1.2	• Le caratteristiche della produzione enologica nazionale e i principali prodotti di quella internazionale. Prodotti tipici del territorio: enologia Cenni enologici, tecniche di vinificazione, i vini del Friuli Venezia Giulia D.O.C e D.O.C.G. Criteri di certificazione di qualità IGT, DOC e DOCG I decreti ministeriali Le classificazioni dei vini Vini da tavola, vino novello, vini certificati. Gli abbinamenti di base. Prodotti internazionali Champagne, Cognac, Armagnac, Gin, Vodka, ...	5
1.3	• I criteri di abbinamento cibo-vino e cibo-bevande in relazione al tipo di menu (abbinamenti di base). Tecniche di abbinamento base cibo-vino	3
1.4	• La simulazione di eventi e servizi di catering e banqueting. Valorizzazione dell'offerta ristorativa Le nuove tendenze del mercato: catering e banqueting Classificazione, tipologie, le figure professionali di settore Simulazione di laboratorio ed attività esterne Simulazione di azienda ITALIAN DREAM BANQUETING (progetto Erasmus plus)	12
	MODULO 2: Il sistema della qualità: sicurezza, tracciabilità e certificazione	Ore
2.1	• La normativa igienico-sanitaria: saper applicare il piano di autocontrollo e il sistema HACCP. Come applicare la normativa e lavorare in sicurezza	4

	MODULO 3: <u>Il cliente e le sue esigenze</u>	Mar./Giu. ore
3.1	• <u>La simulazione di menu e carte nell'organizzazione di eventi professionali, culturali e gastronomici.</u> Il menu come strumento di programmazione e di vendita Classificazione del menu e tipologie, criteri per l'elaborazione del menu, le tipologie di clientela e le tecniche di comunicazione.	10
	<u>MODULO 4: Ottimizzare il servizio per valorizzare il territorio e promuovere il "made in Italy"</u>	Mar./Giu. ore
4.1	• La valorizzazione dei prodotti e dei piatti tipici per promuovere l'immagine culturale e turistica del territorio. Organizzazione e gestione dell'attività ristorativa/alberghiera nel complesso Simulazione di laboratorio: Allestimento di buffet e banchetti valorizzando prodotti e usi del territorio: organizzazione dell'insieme Attività esterne di riferimento: • Lavariano: oca e vin novello • fiera cucinare – valorizzazione dei prodotti del territorio pordenonese • Gemona: formaggi e dintorni	24
	MODULO 5: Gestione, vendita e commercializzazione	Ore
4.1	• La gestione dell'offerta per le diverse tipologie di bar, anche con nuove proposte di cocktail I cocktails Classificazioni internazionali e tipologie Simulazione di laboratorio Le bevande miscelate: pre-dinner, after-dinner, any time Tecniche di miscelazione	10
4.2	• L'utilizzazione di tecniche di presentazione e di commercializzazione dei prodotti enogastronomici, con particolare attenzione al settore delle bevande. Conoscenza del prodotto La distillazione e i prodotti della distillazione Tecniche di vendita Le tipologie di clientela, la comunicazione verbale e gestuale Il "vedo" vende	10

Pordenone, 15 giugno 2019

Il docente