



# Istituto di Istruzione Superiore ITI - ITA - IPA "E. Majorana"

Via Nestore Mazzei - 87067 Rossano  
csis064009@istruzione.it csis064009@pec.istruzione.it C.F.: 87002040787  
Seg: Tel.: 0983/511085; Fax 51110; Pres: Tel.0983/515842



## PROGRAMMAZIONE DEL DIPARTIMENTO TECNOLOGICO

### INDIRIZZO: SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITA' ALBERGHIERA

(Articolazioni: *Enogastronomia – Sala e Vendita – Accoglienza Turistica*)

	Materie	Anni
<b>DIPARTIMENTO DELLE MATERIE TECNICO- PROFESSIONALI  INDIRIZZO: SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITA' ALBERGHIERA</b>	<b>1) Laboratorio di Servizi Enogastronomici- settore Cucina</b>	<b>anni:1°-2°-3°-4°-5°</b>
	<b>2) Laboratorio di Servizi Enogastronomici -settore Sala e Vendita</b>	<b>anni:1°-2°-3°-4°-5°</b>
	<b>3) Laboratori di Servizi Enogastronomici- settore Accoglienza Turistica</b>	<b>anni:1°-2°-3°-4°-5°</b>
	<b>4) Scienza e cultura dell'alimentazione</b>	<b>anni:3°-4°-5°</b>
	<b>5) Matematica</b>	<b>anni:3°-4°-5°</b>
	<b>6) Diritto e Tecniche Amministrative della struttura ricettiva</b>	<b>anni:3°-4°-5°</b>

Direttore	Prof. Pietro Salatino
-----------	-----------------------

MATERIA	DOCENTI
Laboratorio di servizi enogastronomici-settore cucina	Bloise Pietro – Spataro Pietro – Farace Antonio
Laboratorio di servizi enogastronomici-settore sala e vendita	Liparoto Daniele – Turano Gianfranco – Consoli Giovanni
Laboratorio di servizi di Accoglienza turistica	Carbone Rocco Antonio
Scienza e Cultura dell' Alimentazione	Marano Patrizia -Salatino Pietro
Matematica	Pirillo Francesco – Porco Benigno – Urso Francesco
Diritto e Tecniche amministrative della struttura ricettiva	Federico Antonietta – Giordano Pasquale – Gallo Carmela

## INDICE

Pagina	Argomento
1	Materie e Docenti del Dipartimento
2	Indice
3	Premessa
3	Competenze chiave di cittadinanza 1° biennio
4	Linee Guida Nuovi Professionali
25	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore Cucina – 1° biennio – Nuclei fondanti
25	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore Sala e Vendita – 1° biennio – Nuclei fondanti
26	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore Accoglienza Turistica – 1° biennio – Nuclei fondanti
27	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore cucina (articolazione Enogastronomia – 2° biennio ) – Nuclei fondanti
28	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore cucina (articolazione Enogastronomia – 5° anno ) – Nuclei fondanti
29	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore Sala e Vendita (articolazione Enogastronomia – 4° anno)
30	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore Sala e Vendita (articolazione Enogastronomia – 5° anno)
31	Scienza e Cultura dell’Alimentazione (articolazione Enogastronomia / Sala e Vendita – 2° biennio e 5° anno)
35	Matematica (Tutte le articolazioni – 2° biennio e 5° anno)
39	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore cucina (articolazione Sala e Vendita – 4° e 5° anno)
41	Laboratorio di Servizi Enogastronomici – settore Sala e Vendita (articolazione Sala e Vendita – 2° biennio e 5° anno)
42	Scienza e Cultura dell’Alimentazione – Articolazione Accoglienza Turistica- 2° biennio e 5° anno- Nuclei fondanti
44	Laboratorio di Servizi di Accoglienza Turistica – Art. Accoglienza Turistica -2° biennio e 5° anno – Nuclei fondanti
48	Diritto e Tecniche amministrative della struttura ricettiva – Nuclei fondanti
49	Metodologie
49	Mezzi, Strumenti, Spazi
50	Tipologie di verifiche
50	Criteri di valutazione
50	Interdisciplinarietà e Prove di Realtà
50	Obiettivi minimi
51	Griglia delle prove di laboratorio
52	Griglia delle prove scritte di Scienza e Cultura dell’Alimentazione
53	Griglia delle prove orali delle materie Tecnico-professionali
54	Griglia delle prove scritte di Matematica
55	Griglia di correzione delle prove di Diritto e Tecniche amministrative della struttura ricettiva
56	Griglia della seconda prova scritta degli Esami di Stato

## Premessa

I dipartimenti, in ottemperanza alla normativa vigente, costituiscono una partizione del Collegio dei Docenti aventi lo scopo di dare sostegno alla didattica e alla progettazione formativa. Nel nostro Istituto l'articolazione in dipartimenti è attuata per assi culturali, fra cui quello Tecnologico, a cui afferiscono le seguenti discipline: **1) Laboratorio di Servizi Enogastronomici- settore Cucina**  
**2) Laboratorio di Servizi Enogastronomici -settore Sala e Vendita;** **3) Laboratori di Servizi Enogastronomici- settore Accoglienza Turistica;** **4) Scienza e cultura dell'alimentazione;** **5) Matematica;** **6) Diritto e Tecniche Amministrative della struttura ricettiva**

Quale articolazione funzionale del Collegio Docenti dell'IIS "E. Majorana di Corigliano Rossano" il Dipartimento dell'asse Tecnologico si propone di essere una sede deputata alla ricerca, alle scelte didattico – metodologiche e all'ampliamento della comunicazione in merito ai saperi disciplinari; si favorirà la diffusione interna della documentazione educativa, allo scopo di promuovere scambi di informazioni, di esperienze e di materiali didattici con il compito di concordare scelte comuni e condivise circa il valore formativo delle proposte didattiche. Nondimeno, il dipartimento sarà un luogo di confronto tra insegnanti dell'area disciplinare in merito alla programmazione didattica, alla scelta dei libri di testo e sussidi didattici ecc. nel rispetto della libertà di insegnamento e della normativa vigente.

L'indirizzo "Servizi per l'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera" ha lo scopo di far acquisire allo studente, a conclusione del percorso quinquennale, le competenze tecniche, economiche e normative nelle filiere dell'enogastronomia e dell'ospitalità alberghiera. A tale scopo, l'asse tecnologico favorisce l'acquisizione delle conoscenze e delle abilità di base indispensabili per le competenze tecnico-professionali; altresì esse ne favoriscono l'ampliamento e il rafforzamento. Nondimeno si favoriranno le competenze di cittadinanza, promulgate dal Parlamento Europeo nel 2006 e in parte recepite dal nostro Paese nel Regolamento sull'obbligo di istruzione nel 2007.

In termini didattici, ovviamente a seguito dell'emergenza coronavirus, si metteranno in previsione, in tutti i risvolti coinvolti, sia la didattica in presenza che a distanza.

## PRIMO BIENNIO

Nel primo biennio dovranno essere perseguiti innanzitutto i seguenti obiettivi di cittadinanza:

<b>1. COMPETENZE CHIAVE DI CITTADINANZA</b>
<i>Da acquisire al termine del I biennio</i>
<b>Imparare ad imparare</b> a. Organizzare il proprio apprendimento b. Acquisire il proprio metodo di lavoro e di studio c. Individuare, scegliere ed utilizzare varie fonti e varie modalità di informazioni e di formazione (formale, non formale ed informale) in funzione dei tempi disponibili e delle proprie strategie
<b>Progettare</b> a. Elaborare e realizzare progetti riguardanti lo sviluppo delle proprie attività di studio e di lavoro b. Utilizzare le conoscenze apprese per stabilire obiettivi significativi, realistici e prioritari e le relative priorità c. Valutare vincoli e possibilità esistenti, definendo strategie di azione e verificando i risultati raggiunti
<b>Comunicare</b> a. Comprendere messaggi di genere diverso (quotidiano, letterario, tecnico, scientifico) e di diversa complessità b. Rappresentare eventi, fenomeni, principi, concetti, norme, procedure, atteggiamenti, stati d'animo, emozioni, ecc. c. Utilizzare linguaggi diversi (verbale, matematico, scientifico, simbolico) e diverse conoscenze disciplinari mediante diversi supporti (cartacei, informatici e multimediali)
<b>Collaborare e partecipare</b> a. Interagire in gruppo b. Comprendere i diversi punti di vista

<ul style="list-style-type: none"> <li>c. Valorizzare le proprie e le altrui capacità, gestendo la conflittualità</li> <li>d. Contribuire all'apprendimento comune e alla realizzazione delle attività collettive, nel riconoscimento dei diritti fondamentali degli altri</li> </ul>
<p><b>Agire in modo autonomo e consapevole</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Sapersi inserire in modo attivo e consapevole nella vita sociale</li> <li>b. Far valere nella vita sociale i propri diritti e bisogni</li> <li>c. Riconoscere e rispettare i diritti e i bisogni altrui, le opportunità comuni</li> <li>d. Riconoscere e rispettare limiti, regole e responsabilità</li> </ul>
<p><b>Risolvere problemi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Affrontare situazioni problematiche</li> <li>b. Costruire e verificare ipotesi</li> <li>c. Individuare fonti e risorse adeguate</li> <li>d. Raccogliere e valutare i dati</li> <li>e. Proporre soluzioni utilizzando contenuti e metodi delle diverse discipline, secondo il tipo di problema</li> </ul>
<p><b>Individuare collegamenti e relazioni</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Individuare collegamenti e relazioni tra fenomeni, eventi e concetti diversi, anche appartenenti a diversi ambiti disciplinari e lontani nello spazio e nel tempo</li> <li>b. Riconoscere la natura sistemica, analogie e differenze, coerenze ed incoerenze, cause ed effetti e la natura probabilistica</li> <li>c. Rappresentarli con argomentazioni coerenti</li> </ul>
<p><b>Acquisire e interpretare l'informazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Acquisire l'informazione ricevuta nei diversi ambiti e attraverso diversi strumenti comunicativi</li> <li>b. Interpretarla criticamente valutandone l'attendibilità e l'utilità, distinguendo fatti e opinioni</li> </ul>

Per quanto riguarda le competenze in uscita e intermedie si assumono a riferimento le linee guida ministeriali pubblicate nel 2019 e di seguito riportate. Le diverse discipline faranno riferimento a tali linee per individuare i nuclei fondanti e le UDA interdisciplinari.

## LINEE GUIDA NUOVI PROFESSIONALI (D. M. 766 del 23 agosto 2019)

<b>Competenza in uscita n° 1:</b> Utilizzare tecniche tradizionali e innovative di lavorazione, di organizzazione, di commercializzazione dei servizi e dei prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera, promuovendo le nuove tendenze alimentari ed enogastronomiche			
<b>periodo/ annualità</b>	<b>COMPETENZE Intermedie</b>	<b>ABILITÀ</b>	<b>CONOSCENZE</b>
BIENNIO	Applicare tecniche di base di lavorazione, organizzazione e commercializzazione dei servizi e dei prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera, secondo criteri prestabiliti, in contesti strutturati e sotto diretta supervisione.	<p>Riconoscere le caratteristiche principali delle strutture e delle figure professionali correlate alla filiera dell'enogastronomia e dell'ospitalità alberghiera</p> <p>Eeguire le tecniche di base nella produzione e nel servizio dei prodotti enogastronomici</p> <p>Utilizzare in maniera appropriata gli strumenti e le attrezzature professionali, curandone l'efficienza</p> <p>Utilizzare i principali software applicativi</p> <p>Applicare le regole della comunicazione nei contesti professionali di riferimento</p> <p>Applicare tecniche di base per la promozione di prodotti e servizi</p>	<p>Le principali strutture ricettive, i pubblici esercizi e le figure professionali di riferimento</p> <p>L'organizzazione del lavoro, i ruoli e le gerarchie dei diversi settori professionali</p> <p>Terminologia tecnica di base di settore</p> <p>Tecniche di base per la realizzazione di prodotti e servizi dell'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera.</p> <p>Software applicativi di base.</p>

			<p>Utilizzo e cura degli strumenti e delle attrezzature proprie del settore.</p> <p>Concetti di base della comunicazione verbale e non verbale nelle diverse situazioni.</p> <p>Linee guida per una sana alimentazione: i principi nutritivi; nutrizione e alimentazione.</p>
TERZO ANNO	<p>Utilizzare tecniche tradizionali di lavorazione, organizzazione e commercializzazione dei servizi e dei prodotti all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, secondo modalità di realizzazione adeguate ai diversi contesti produttivi.</p>	<p>Riconoscere le caratteristiche specifiche delle strutture e delle figure professionali correlate alla filiera dell'enogastronomia e dell'ospitalità alberghiera e coglierne le differenze</p> <p>Utilizzare in maniera appropriata le tecniche tradizionali per la produzione e realizzazione di prodotti e/o servizi adeguati ai diversi contesti.</p> <p>Applicare tecniche di promozione e pubblicizzazione di prodotti e servizi nei diversi contesti professionali</p>	<p>Terminologia tecnica specifica di settore.</p> <p>Software applicativi di settore.</p> <p>Tecniche specifiche per la realizzazione di prodotti e servizi dell'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera.</p> <p>Tecniche di comunicazione verbale e digitale finalizzata al marketing dei prodotti e servizi.</p>
QUARTO ANNO	<p>Collaborare attraverso l'utilizzo di tecniche tradizionali ed innovative, alla lavorazione, organizzazione e commercializzazione di prodotti e servizi all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, rispondendo adeguatamente alle mutevoli esigenze del contesto produttivo di riferimento</p>	<p>Partecipare alla pianificazione di attività promozionali e pubblicitarie delle nuove tendenze alimentari ed enogastronomiche utilizzando tecniche e strumenti di presentazione e promozione del prodotto/servizio.</p> <p>Partecipare alla gestione dell'intero processo del ciclo cliente applicando tecniche di fidelizzazione e di monitoraggio del grado di soddisfazione della clientela.</p> <p>Identificare il legame dei prodotti e servizi con il territorio, riconoscendone la qualità di filiera e, attraverso tecniche tradizionali di lavorazione/commercializzazione, promuoverne la valorizzazione</p>	<p>Strumenti di pubblicità e comunicazione.</p> <p>Principi e criteri di <i>storytelling</i> in campo enogastronomico.</p> <p>Tecniche di rilevazione della <i>customer satisfaction</i>.</p> <p>Tecniche per la gestione dei reclami.</p> <p>Marchi di qualità e sistemi di tutela dei prodotti enogastronomici di eccellenza.</p> <p>Risorse enogastronomiche / culturali territoriali e nazionali.</p>
QUINTO ANNO	<p>Utilizzare tecniche tradizionali e innovative di lavorazione, di organizzazione, di commercializzazione dei servizi e dei</p>	<p>Diversificare il prodotto/servizio in base alle nuove tendenze, ai modelli di consumo, alle pratiche professionali, agli sviluppi tecnologici e di mercato.</p>	<p>Tecniche di promozione e vendita: marketing operativo e strategico</p> <p>Strategie di comunicazione del</p>

	<p>prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera, promuovendo le nuove tendenze alimentari ed enogastronomiche.</p>	<p>Utilizzare tecniche e strumenti di presentazione e promozione del prodotto/servizio rispondenti alle aspettative e agli stili di vita del target di riferimento.</p> <p>Progettare, attività promozionali e pubblicitarie secondo il tipo di clientela e la tipologia di struttura.</p> <p>Monitorare il grado di soddisfazione della clientela, applicando tecniche di fidelizzazione post vendita del cliente.</p> <p>Utilizzare i software applicativi di settore al fine di progettare/ideare attività di promozione e valorizzazione di prodotti e servizi per la filiera dell'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera.</p> <p>Utilizzare lessico e fraseologia di settore anche in lingua straniera.</p> <p>Sostenere processi di fidelizzazione del cliente mediante la realizzazione di iniziative di <i>customer care</i>.</p>	<p>prodotto.</p> <p>Strumenti di pubblicità e comunicazione orientati alle varie tipologie di clientela.</p> <p>Strumenti e tecniche di costruzione e utilizzo dei veicoli comunicativi (cartacei, audio, video, telematici ecc.)</p> <p>Principi di fidelizzazione del cliente.</p> <p>Tecniche di rilevazione delle nuove tendenze in relazione a materie prime, tecniche professionali, materiali e attrezzature.</p> <p>Il sistema di <i>customer satisfaction</i>.</p> <p>Tecniche di <i>problem solving</i> e gestione reclami</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Competenza in uscita n° 2:</b> Supportare la pianificazione e la gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita in un'ottica di qualità e di sviluppo della cultura dell'innovazione.			
<b>periodo/ annualità</b>	<b>COMPETENZE Intermedie</b>	<b>ABILITÀ</b>	<b>CONOSCENZE</b>
BIENNIO	<p>Applicare procedure standard di gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita di prodotti e servizi di filiera in contesti strutturati e noti.</p>	<p>Applicare semplici procedure di gestione aziendale</p> <p>Applicare modalità di trattamento e trasformazione delle materie prime di base</p> <p>Identificare i possibili ambiti di consumo dei prodotti e servizi enogastronomici e di ospitalità alberghiera</p> <p>Applicare metodologie di base di lavoro in équipe</p>	<p>Conoscenze di base dei principali processi organizzativi, produttivi e gestionali dei diversi settori della filiera.</p> <p>Principi base di economia: i bisogni, i beni, i servizi, il consumo, la domanda e l'offerta, la produzione, il mercato, le forme di mercato.</p> <p>Filiere produttive: dall'origine del prodotto alla trasformazione e commercializzazione degli alimenti.</p> <p>Organizzazione del</p>

			<p>lavoro in équipe: ruoli, funzioni e gerarchia.</p> <p>Tecniche di base di comunicazione e relazione interpersonale.</p>
<p>TERZO ANNO</p>	<p>Utilizzare tecniche di gestione a supporto dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità.</p>	<p>Definire le esigenze di acquisto, individuando i fornitori e collaborando alla gestione del processo di approvvigionamento</p> <p>Individuare all'interno di un determinato contesto gli aspetti caratteristici che riguardano la produzione e la vendita dei prodotti/servizi della filiera dell'enogastronomia e dell'ospitalità alberghiera</p> <p>Applicare modalità di trattamento e trasformazione delle materie prime tenendo conto delle principali tendenze e delle esigenze del mercato</p>	<p>Elementi di organizzazione aziendale e del lavoro: attrezzature e strumenti, risorse umane e tecnologiche.</p> <p>Controllo della produzione/lavorazione/commercializzazione di prodotti/servizi della filiera di riferimento.</p> <p>Caratteristiche e standard di qualità dei prodotti e servizi della filiera di riferimento.</p>
<p>QUARTO ANNO</p>	<p>Collaborare alla pianificazione e alla gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità e in un'ottica di sviluppo della cultura dell'innovazione.</p>	<p>Identificare le risorse necessarie per la realizzazione del prodotto/servizio programmato.</p> <p>Utilizzare tecniche per verificare la sostenibilità economica del prodotto/servizio.</p> <p>Individuare eventuali criticità nei principali processi di pianificazione, approvvigionamento, produzione e vendita di prodotti e servizi</p> <p>Applicare tecniche di controllo della qualità dell'offerta preventiva</p> <p>Riconoscere le principali tendenze evolutive, tecnologiche e di mercato, relative al settore</p>	<p>Tecniche di approvvigionamento e gestione delle merci.</p> <p>Tecniche di programmazione, controllo dei costi e organizzazione della produzione di settore: definizione di compiti, tempi e modalità operative.</p> <p>Tecniche e strumenti per il controllo della qualità dei processi organizzativi e gestionali.</p> <p>Principali comportamenti, abitudini, stili di acquisto e consumo: i fattori economici, sociali e culturali.</p>

		dell'enogastronomia e dell'ospitalità alberghiera	
QUINTO ANNO	Supportare la pianificazione e la gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita in un'ottica di qualità e di sviluppo della cultura dell'innovazione.	<p>Gestire il processo di consegna, stoccaggio e monitoraggio delle merci/prodotti/ servizi. Identificare quali-quantitativamente le risorse necessarie per la realizzazione del prodotto/servizio programmato.</p> <p>Applicare criteri di pianificazione del proprio lavoro, operando in équipe, e interagendo con le altre figure professionali e i vari reparti. Applicare specifiche procedure e tecniche di gestione d'impresa. Controllare la corrispondenza del prodotto/servizio ai parametri predefiniti e formulare proposte di miglioramento degli standard di qualità di prodotti e servizi.</p> <p>Classificare e configurare i costi per verificare la sostenibilità economica del prodotto/servizio.</p> <p>Rilevare i mutamenti culturali, sociali, economici e tecnologici che influiscono sull'evoluzione dei bisogni e sull'innovazione dei processi di produzione di prodotti e servizi.</p>	<p>Tecniche di realizzazione, lavorazione e erogazione del prodotto/servizio.</p> <p>Tecniche di organizzazione del lavoro, strumenti per la gestione organizzativa.</p> <p>Metodi per identificare, progettare e controllare i processi gestionali e operativi.</p> <p>Strategie e tecniche per ottimizzare i risultati e per affrontare eventuali criticità.</p> <p>Tecniche di programmazione e controllo dei costi.</p> <p>Tecniche di rilevazione della qualità dell'offerta preventiva.</p>



**Competenza in uscita n° 3:** Applicare correttamente il sistema HACCP, la normativa sulla sicurezza e sulla salute nei luoghi di lavoro.

<b>periodo/ annualità</b>	<b>COMPETENZE Intermedie</b>	<b>ABILITÀ</b>	<b>CONOSCENZE</b>
BIENNIO	Applicare procedure di base relative all'igiene e alla sicurezza, in contesti strutturati e sotto supervisione.	<p>Applicare pratiche inerenti l'igiene personale, la preparazione, la cottura e la conservazione dei prodotti, la cura degli ambienti e delle attrezzature</p> <p>Applicare procedure di base di autocontrollo relative all'igiene alimentare</p> <p>Adottare stili e comportamenti atti alla prevenzione del rischio professionale e ambientale</p> <p>Utilizzare in modo corretto i dispositivi di prevenzione</p>	<p>Principi di legislazione specifica di settore.</p> <p>Igiene personale, dei prodotti, dei processi di lavoro e la pulizia dell'ambiente.</p> <p>Tecniche di base di conservazione degli alimenti.</p> <p>Influenza dei fenomeni fisici e chimici negli alimenti e nella produzione enogastronomica.</p> <p>Norme di sicurezza sui luoghi di lavoro (D. Lgs. 81/2008).</p>
TERZO ANNO	Utilizzare tecniche, strumenti e attrezzature idonee a svolgere compiti specifici in conformità con le norme HACCP e rispettando la normativa sulla sicurezza e la salute nei contesti professionali.	<p>Prefigurare forme comportamentali di prevenzione del rischio</p> <p>Applicare i protocolli di autocontrollo relativi all'igiene e alla sicurezza</p> <p>Leggere e interpretare le etichette alimentari.</p>	<p>Le confezioni alimentari e le etichette dei prodotti.</p> <p>Norme di sicurezza igienico sanitarie (HACCP). Dispositivi di protezione e misure di sicurezza per i lavoratori nei contesti professionali di riferimento: norme specifiche (D. Lgs. 81/2008).</p>
QUARTO ANNO	Intervenire nella realizzazione di attività in contesti noti adeguando i propri comportamenti nel rispetto della normativa HACCP, della sicurezza e della salute nei luoghi di lavoro.	<p>Utilizzare metodi, attrezzature, mezzi, per la gestione delle produzioni ed assicurare standard di qualità appropriati.</p> <p>Applicare procedure per la segnalazione delle non conformità</p> <p>Applicare le norme per la tutela e sicurezza del cliente con particolare riferimento a bambini, anziani, diversamente abili</p>	<p>Qualità ed etichettatura dei prodotti enogastronomici.</p> <p>Normativa relativa alla sicurezza sul lavoro e antinfortunistica.</p> <p>Fattori di rischio professionale e</p>

			ambientale. Normativa sulla tutela e sicurezza del cliente.
QUINTO ANNO	Applicare correttamente il sistema HACCP, la normativa sulla sicurezza e sulla salute nei luoghi di lavoro.	<p>Applicare le normative che disciplinano i processi dei servizi, con riferimento alla riservatezza, alla sicurezza e salute sui luoghi di vita e di lavoro, dell'ambiente e del territorio.</p> <p>Applicare efficacemente il sistema di autocontrollo per la sicurezza dei prodotti alimentari in conformità alla normativa regionale, nazionale e comunitaria in materia di HACCP.</p> <p>Garantire la tutela e la sicurezza del cliente</p> <p>Formulare proposte di miglioramento delle soluzioni organizzative/layout dell'ambiente di lavoro per evitare fonti di rischio</p>	<p>Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP</p> <p>Normativa relativa alla tutela della riservatezza dei dati personali</p> <p>Normativa volta alla tutela e sicurezza del cliente.</p>

<b>Competenza in uscita n° 4: Predisporre prodotti, servizi e menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili e equilibrati.</b>			
<b>periodo/annualità</b>	<b>COMPETENZE Intermedie</b>	<b>ABILITÀ</b>	<b>CONOSCENZE</b>
BIENNIO	Applicare procedure di base per la predisposizione di prodotti e servizi in contesti strutturati e sotto supervisione.	<p>Adottare tecniche di base per la manipolazione, la trasformazione e l'utilizzo delle materie e dei semilavorati</p> <p>Identificare gli aspetti di base che riguardano la tutela dell'ambiente in relazione alla pratica professionale</p> <p>Eseguire le principali fasi di lavorazione e allestimento di prodotti, servizi e menù nella corretta sequenza</p>	<p>Tecniche e procedure di settore in relazione al compito da svolgere.</p> <p>Elementi di organizzazione, gestione aziendale e budgetaria.</p> <p>Elementi di enogastronomia regionale e nazionale.</p> <p>Linee guida per una sana alimentazione: i principi nutritivi; nutrizione e alimentazione.</p>
TERZO ANNO	Utilizzare, all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera,	Applicare criteri di selezione delle materie prime e/o prodotti e di	<p>Elementi di dietetica e nutrizione.</p> <p>Criteri di scelta delle materie</p>

	<p>procedure di base per la predisposizione di prodotti/servizi/menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, in contesti strutturati.</p>	<p>allestimento di servizi, e/o menù in funzione del contesto, delle esigenze della clientela, della stagionalità e nel rispetto della filiera corta. Integrare le dimensioni legate alla tutela dell'ambiente e allo sviluppo sostenibile alla pratica professionale</p>	<p>prime/prodotti/servizi (certificazioni, stagionalità, prossimità, eco sostenibilità).</p> <p>Principi di eco sostenibilità applicati ai settori di riferimento.</p> <p>Tecniche per ridurre lo spreco.</p> <p>Tecniche di base di organizzazione, gestione aziendale e budgetaria.</p>
<p>QUARTO ANNO</p>	<p>Collaborare in contesti noti alla predisposizione di prodotti, servizi e menù all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, adeguando il proprio operato al processo decisionale e attuativo.</p>	<p>Elaborare, coordinando il proprio lavoro con quello degli altri, un'offerta di prodotti/servizi sia innovativi che tradizionali, verificando la qualità, il rispetto degli standard di offerta in relazione al target dei clienti e alle loro necessità e/o interessi culturali e perseguendo obiettivi di redditività.</p> <p>Favorire la diffusione di abitudini e stili di vita equilibrati attraverso l'offerta di prodotti e servizi tradizionali, innovativi e sostenibili.</p> <p>Partecipare alla predisposizione di prodotti enogastronomici in base a specifiche esigenze e/o disturbi e limitazioni alimentari.</p>	<p>Principali sviluppi contemporanei in termini di: materie prime e loro derivati, tecniche professionali, materiali e attrezzature.</p> <p>Principi di eco-turismo ed elementi di eco-gastronomia.</p> <p>.Gli stili alimentari e le diete moderne.</p> <p>Tecniche di analisi delle componenti di un prezzo di vendita e degli indicatori di gestione.</p>
<p>QUINTO ANNO</p>	<p>Predisporre prodotti, servizi e menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), di vita sostenibili e equilibrati perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili</p>	<p>Elaborare un'offerta di prodotti e servizi enogastronomici atti a promuovere uno stile di vita equilibrato dal punto di vista ambientale.</p> <p>Predisporre e servire prodotti enogastronomici in base a specifiche esigenze dietologiche e/o disturbi e limitazioni alimentari.</p>	<p>Valore culturale del cibo e rapporto tra enogastronomia, società e cultura di un territorio.</p> <p>Concetti di sostenibilità e certificazione</p> <p>Tecnologie innovative di manipolazione e conservazione dei cibi e relativi standard di qualità.</p> <p>Tecniche per la preparazione e servizio</p>

		<p>Apportare innovazioni personali alla produzione enogastronomica fornendo spiegazioni tecniche e motivazioni culturali, promuovendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili e equilibrati</p> <p>Definire offerte gastronomiche qualitativamente e economicamente sostenibili, adeguando le scelte alle mutevoli tendenze del gusto, dei regimi dietetici, degli stili alimentari del target di clientela.</p> <p>Attivare interventi di informazione, comunicazione ed educazione ambientale mediante il coinvolgimento della clientela e degli <i>stakeholder</i></p>	<p>di prodotti per i principali disturbi e limitazioni alimentari</p> <p>Tecniche di analisi del budget e politiche di sconti per la clientela.</p> <p>Concetti di qualità promessa, erogata, attesa e percepita.</p> <p>Azioni di controllo dell'attività di gestione aziendale e budgetaria</p>
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Competenza in uscita N°5: Valorizzare l'elaborazione e la presentazione di prodotti dolciari e di panificazione locali, nazionali e internazionali utilizzando tecniche tradizionali e innovative			
Periodo/ Annualità	COMPETENZE Intermedie	ABILITÀ	CONOSCENZE
BIENNIO	Applicare procedure di base di elaborazione di prodotti dolciari e di panificazione in contesti strutturati e noti.	<p>Applicare criteri di selezione di ingredienti alimentari e tecniche di base della panificazione e produzione dolciaria</p> <p>Riconoscere le componenti culturali dell'arte bianca anche in relazione al proprio territorio</p>	<p>Caratteristiche merceologiche e nutrizionali dei prodotti e delle materie prime in riferimento all'arte bianca.</p> <p>Elementi di chimica organica, correlati alle preparazioni connesse all'arte bianca.</p> <p>Principi di base di scienze e tecnologie alimentari</p>
TERZO ANNO	Utilizzare procedure tradizionali per l'elaborazione di prodotti dolciari e di	Applicare tecniche e tecnologie idonee alla preparazione, conservazione e presentazione di prodotti dolciari e di panificazione	Tecniche di base e tecnologie per la preparazione di prodotti dolciari e di panificazione.

	<p>panificazione in contesti strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono una modifica del proprio operato.</p>	<p>Predisporre la linea di lavoro per le diverse procedure previste dal piano di produzione/conservazione/presentazione</p> <p>Applicare procedure di analisi dei rischi e controllo delle materie prime e degli alimenti</p> <p>Applicare procedure di ordinaria manutenzione di attrezzi e macchinari di settore e rilevazione di eventuali malfunzionamenti</p>	<p>Fasi, tempi, strumenti e modalità di lavorazione, cottura e conservazione dei prodotti.</p> <p>Le materie prime sotto il profilo organolettico, merceologico, chimico-fisico, igienico, nutrizionale e gastronomico</p> <p>Merceologia, standard di qualità e sicurezza delle materie prime alimentari.</p> <p>Processi di stoccaggio degli alimenti e di lavorazione dei prodotti da forno.</p> <p>Cenni di programmazione e organizzazione della produzione.</p> <p>Preparazioni di base di pasticceria, panificazione e pizzeria riferite alle tradizioni regionali, nazionali e internazionali.</p> <p>Le normative vigenti, nazionali e internazionali, in fatto di sicurezza alimentare, trasparenza e tracciabilità delle materie prime</p>
<p>QUARTO ANNO</p>	<p>Collaborare alla realizzazione e presentazione di prodotti dolciari e di panificazione sulla base delle tradizioni locali, nazionali ed internazionali.</p>	<p>Eeguire preparazioni complesse integrando le diverse tecniche di base.</p> <p>Predisporre preparazioni dolciarie e di arte bianca scegliendo le materie prime in base alla qualità, alla tipicità, al loro valore nutrizionale, bilanciandole in funzione del prodotto finito.</p> <p>Curare l'aspetto estetico al fine di valorizzare le preparazioni gastronomiche, di arte bianca artigianali e di alta qualità</p>	<p>Principi di scienze e tecnologie alimentari applicate ai prodotti dolciari e di panificazione.</p> <p>Nozioni fondamentali sulle dinamiche del gusto e sugli abbinamenti di sapori e ingredienti.</p> <p>Tecniche complesse di produzione dolciaria e di panificazione.</p> <p>Tecniche di presentazione e decorazione dei prodotti dolciari e di panificazione.</p>

<p>QUINTO ANNO</p>	<p>Valorizzare l'elaborazione e la presentazione di prodotti dolciari e di panificazione locali, nazionali e internazionali utilizzando tecniche tradizionali e innovative.</p>	<p>Applicare correttamente tecniche di lavorazione di prodotti dolciari e da forno scegliendo le materie prime in base alla qualità, alla tipicità, al loro valore nutrizionale e bilanciandole in funzione del prodotto finito.</p> <p>Apportare alle ricette tradizionali di un prodotto dolciario o da forno delle variazioni personali in funzione dell'evoluzione del gusto o in base a particolari esigenze alimentari della clientela</p> <p>Configurare in modo creativo il prodotto finito scegliendo la decorazione in funzione dell'elaborato preparato</p> <p>Rilevare gusti e tendenze del target di clientela di riferimento in ambito dolciario</p>	<p>Tecniche di gestione dell'intero ciclo di produzione/conservazione/presentazione dei prodotti dolciari e di arte bianca.</p> <p>Tecnologie innovative per la produzione dolciaria e di arte bianca.</p> <p>Tecniche di presentazione e decorazione dei prodotti</p> <p>Caratteristiche della pasticceria e della panificazione regionale, nazionale e internazionale</p> <p>Strumenti per la rilevazione e la ricerca delle dinamiche del gusto e degli abbinamenti di sapori e ingredienti</p>
--------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p><b>Competenza in uscita n°6:</b> Curare tutte le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche.</p>			
<p>Periodo/ Annualità</p>	<p><b>COMPETENZE Intermedie</b></p>	<p><b>ABILITÀ MINIME</b></p>	<p><b>CONOSCENZE</b></p>
<p>BIENNIO</p>	<p>Applicare procedure di base per la cura del ciclo cliente in contesti strutturati e sotto supervisione, adottando idonee tecniche di comunicazione.</p>	<p>Presentarsi in modo professionale</p> <p>Controllare l'impatto degli elementi extralinguistici sul messaggio verbale e sulla relazione interpersonale</p> <p>Usare correttamente le forme di comunicazione per accogliere il cliente, interagire e presentare i prodotti/servizi offerti</p> <p>Individuare all'interno del ciclo cliente gli aspetti sociali, religiosi e dietetici specifici delle diverse culture</p>	<p>Concetti di base della comunicazione verbale e non verbale nelle diverse situazioni.</p> <p>Tecniche di base per la comunicazione professionale applicata alla vendita dei servizi e all'assistenza clienti.</p> <p>Lessico professionale di base in italiano e in lingua straniera.</p> <p>Il rapporto tra alimentazione, cultura e società.</p>
<p>TERZO</p>	<p>Curare le fasi del ciclo cliente utilizzando</p>	<p>Rispettare i requisiti essenziali e</p>	<p>Tecniche di ascolto attivo del cliente.</p>

ANNO	<p>modalità comunicative adeguate al raggiungimento dei risultati previsti, in contesti strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono un adeguamento del proprio operato.</p>	<p>indispensabili di una comunicazione verbale (attenzione, ascolto, disponibilità) con il cliente anche appartenente ad altre culture o con esigenze particolari.</p> <p>Applicare correttamente tecniche di comunicazione idonee in contesti professionali</p> <p>Assistere il cliente nella fruizione dei servizi, prestando adeguata attenzione a preferenze e richieste</p>	<p>Principali tecniche di comunicazione scritta, verbale e digitale, anche in lingua straniera.</p> <p>Elementi di marketing operativo dei servizi enogastronomici e turistici.</p> <p>Tecniche e strumenti di rilevazione delle aspettative e di analisi del gradimento.</p>
QUARTO ANNO	<p>Orientare i propri comportamenti alla realizzazione delle fasi del ciclo cliente in contesti professionali noti nel rispetto delle diverse culture ed esigenze della clientela.</p>	<p>Gestire, anche in collaborazione con gli altri, la comunicazione professionale con il cliente personalizzando il servizio in base alle esigenze speciali</p> <p>Applicare procedure e tecniche di comunicazione nei confronti del cliente anche straniero per rilevarne i bisogni e anticipare possibili soluzioni nel rispetto della sua cultura.</p> <p>Adattare la propria interazione con il cliente nel rispetto dei differenti stili comunicativi e valori</p>	<p>Elementi di antropologia culturale.</p> <p>Tipologia di servizi offerti dalle strutture ricettive.</p> <p>Tecniche di interazione con la clientela con bisogni specifici.</p> <p>Terminologia tecnica, specifica del settore, anche in lingua straniera.</p> <p>Elementi di marketing strategico dei servizi turistici e meccanismi di fidelizzazione del cliente.</p>
QUINTO ANNO	<p>Curare tutte le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche</p>	<p>Usare modalità di interazione e codici diversi a seconda della tipologia di clientela per descrivere e valorizzare i servizi sia in forma orale che scritta anche in lingua straniera. Adottare un atteggiamento di apertura, ascolto e interesse nei confronti del cliente straniero e della sua cultura.</p> <p>Assistere il cliente nella fruizione del servizio interpretandone le preferenze e richiedendone il grado di soddisfazione.</p>	<p>Principali tecniche di comunicazione e relazioni interpersonali e interculturali, anche in lingua straniera.</p> <p>Tecniche di rilevamento della <i>Customer satisfaction</i></p> <p>Meccanismi di fidelizzazione del cliente.</p>

		<p>Gestire la fidelizzazione del cliente mediante tecniche di <i>customer care</i>.</p> <p>Identificare e comprendere le differenze gestuali, prossemiche e di valori culturali.</p>	
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

**Competenza in uscita n° 7:** Progettare, anche con tecnologie digitali, eventi enogastronomici e culturali che valorizzino il patrimonio delle tradizioni e delle tipicità locali, nazionali anche in contesti internazionali per la promozione del Made in Italy.

<b>Periodo/ Annualità</b>	<b>COMPETENZE Intermedie</b>	<b>ABILITÀ</b>	<b>CONOSCENZE</b>
BIENNIO	Eseguire compiti semplici per la realizzazione di eventi enogastronomici e culturali in contesti strutturati e secondo criteri prestabiliti.	<p>Individuare i prodotti di qualità del territorio conoscendone le caratteristiche peculiari, le tradizioni storiche e i criteri di classificazione della qualità.</p> <p>Fornire informazioni al cliente in relazione alle opportunità ricreative, culturali, enogastronomiche, sportive, escursionistiche del territorio.</p>	<p>Elementi di enogastronomia locale, regionale e nazionale.</p> <p>Elementi di geografia turistica con particolare riferimento al territorio.</p> <p>L'evoluzione degli usi e dei costumi enogastronomici del territorio di appartenenza.</p> <p>Servizi internet per la promozione enogastronomica e culturale del territorio.</p> <p>Classificazione merceologica di base delle principali categorie dei prodotti agroalimentari del territorio in funzione della loro origine.</p>
TERZO ANNO	Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti.	<p>Partecipare alla realizzazione di eventi e/o progetti per la valorizzazione del Made in Italy con istituzioni, enti, soggetti economici e imprenditoriali.</p> <p>Riconoscere le caratteristiche funzionali e strutturali dei servizi da erogare in relazione alla specifica tipologia di evento</p> <p>Determinare le modalità e i tempi di erogazione delle singole attività per</p>	<p>Tecniche di base di organizzazione e programmazione di eventi</p> <p>Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente del lavoro.</p> <p>Le tradizioni culturali ed enogastronomiche in riferimento all'assetto agroalimentare di un territorio e all'assetto turistico.</p>



		la realizzazione ottimale dell'evento	
QUARTO ANNO	<p>Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti affrontando situazioni mutevoli che richiedono adeguamenti del proprio operato.</p>	<p>Identificare le caratteristiche funzionali e strutturali dei servizi da erogare in relazione alla tipologia di evento da realizzare e al budget disponibile.</p> <p>Effettuare attività di controllo, di gestione, <i>budgeting e reporting</i> segnalando eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi programmati.</p> <p>Partecipare, coordinando il proprio lavoro con gli altri, all'identificazione delle priorità, dei bisogni e delle aspettative di un territorio per strutturare attività efficaci di promozione del Made in Italy.</p>	<p>Strumenti per la gestione organizzativa e la promozione di eventi. Tecniche di analisi commerciale. Strategie di comunicazione e strumenti di pubblicità dei prodotti e dei servizi. Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente di lavoro.</p> <p>Elementi di contrattualistica del lavoro, previdenza e assicurazione.</p>
QUINTO ANNO	<p>Progettare, anche con tecnologie digitali, eventi enogastronomici e culturali che valorizzino il patrimonio delle tradizioni e delle tipicità locali, nazionali anche in contesti internazionali per la promozione del Made in Italy.</p>	<p>Attuare l'informazione e la promozione di un evento enogastronomico, turistico-culturale in funzione del target di riferimento e nell'ottica della valorizzazione del Made in Italy. Definire le specifiche per l'allestimento degli spazi e per le operazioni di <i>banqueting/catering</i>.</p> <p>Applicare tecniche di allestimento di strumentazioni, accessori e decorazioni in base al servizio da erogare e rispondente a principi estetici.</p> <p>Determinare le modalità e i tempi di erogazione delle singole attività per la realizzazione dell'evento</p> <p>Valutare lo stato di avanzamento dell'evento in funzione del programma stabilito e, in presenza di anomalie, attuare azioni finalizzate a</p>	<p>Tecniche, metodi e tempi per l'organizzazione logistica di <i>catering/eventi</i>.</p> <p>Tecniche di allestimento della sala per servizi <i>banqueting e catering</i>.</p> <p>Principi di estetica e tecniche di presentazione di piatti e bevande.</p> <p>Tecniche di analisi, di ricerca e di marketing congressuale e fieristico.</p> <p>Strumenti digitali per la gestione organizzativa e promozione di eventi.</p> <p>Procedure per la gestione delle situazioni conflittuali o eventi imprevisti.</p>

		<p>correggere e migliorare il piano di lavorazione.</p> <p>Applicare metodi e procedure standard per il monitoraggio delle attività post evento.</p>	
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

**Competenza in uscita n° 8:** Realizzare pacchetti di offerta turistica integrata con i principi dell'eco sostenibilità ambientale, promuovendo la vendita dei servizi e dei prodotti coerenti con il contesto territoriale, utilizzando il web.

Periodo/ Annualità	COMPETENZE Intermedie	ABILITÀ	CONOSCENZE
BIENNIO	<p>Applicare i principi essenziali dell'eco sostenibilità ambientale per eseguire compiti semplici, in contesti strutturati e secondo criteri prestabiliti per la realizzazione di offerte turistiche.</p>	<p>Selezionare le informazioni da acquisire sull'offerta turistica integrata</p> <p>Riconoscere nel territorio gli aspetti relativi all'eco sostenibilità ambientale</p> <p>Riconoscere le principali tipologie di materiali promozionali e pubblicitari dell'offerta turistica</p> <p>Attuare modalità atte a ridurre gli sprechi nell'ottica della tutela e salvaguardia dell'ambiente</p>	<p>Il concetto di sostenibilità ambientale.</p> <p>Le principali tipologie di offerte turistiche integrate.</p> <p>Elementi di legislazione ambientale: parchi, aree protette, reserve naturali.</p> <p>Atteggiamenti e metodi per ottimizzare l'impatto ambientale dei prodotti e dei servizi caratteristici della filiera di riferimento.</p>
TERZO ANNO	<p>Utilizzare procedure di base per la predisposizione e la vendita di pacchetti di offerte turistiche coerenti con i principi dell'eco sostenibilità e con le opportunità offerte dal territorio.</p>	<p>Identificare i principi dell'eco sostenibilità ambientale in relazione all'offerta turistica</p> <p>Effettuare l'analisi del territorio di riferimento (opportunità ricreative, culturali, enogastronomiche, sportive, escursionistiche) attraverso l'utilizzo di diversi strumenti di ricerca e del web</p> <p>Analizzare e selezionare proposte di fornitura di offerte turistiche integrate ed ecosostenibili in funzione della promozione e valorizzazione del territorio e dei prodotti agroalimentari locali.</p>	<p>Assetto agroalimentare del territorio: tecniche per l'abbinamento cibi-prodotti locali</p> <p>L'offerta turistica integrata ed ecosostenibile nel territorio di riferimento.</p> <p>Metodologie e tecniche di diffusione e promozione di iniziative, progetti e attività turistiche coerenti con il contesto territoriale e con i principi dell'eco sostenibilità ambientale.</p>
QUARTO ANNO	<p>Partecipare alla progettazione, in collaborazione con il territorio, di pacchetti di offerta turistica integrata, promuovendo la vendita di servizi e prodotti coerenti con i principi dell'eco sostenibilità ambientale.</p>	<p>Individuare i canali comunicativi più efficaci per la promozione dell'offerta turistica integrata con i principi dell'ecosostenibilità.</p> <p>Predisporre azioni di promozione dell'offerta turistica rispetto al target di utenza anche in lingua straniera.</p>	<p>Mercato turistico e sue tendenze.</p> <p>Software applicativi e internet per la gestione della comunicazione, promozione e commercializzazione dei prodotti e dei servizi.</p> <p>Tecniche di redazione del budget del prodotto/</p>

		<p>Predisporre la realizzazione di un evento turistico-culturale.</p> <p>Individuare gli indicatori di costo per la realizzazione del servizio turistico coerente con i principi dell'eco sostenibilità.</p>	<p>servizio/ offerta turistica da realizzare.</p> <p>Principi e metodi dell'eco sostenibilità applicati ai servizi turistici.</p> <p>Menù con alimenti biologici e biologici plus; alimenti equi e solidali, alimenti locali, prodotti da lotta alle mafie.</p>
QUINTO ANNO	Realizzare pacchetti di offerta turistica integrata con i principi dell'eco sostenibilità ambientale, promuovendo la vendita dei servizi e dei prodotti coerenti con il contesto territoriale, utilizzando il web.	<p>Posizionare l'offerta turistica identificando servizi primari e complementari per una proposta integrata coerente con il contesto e le esigenze della clientela. Valutare la compatibilità dell'offerta turistica integrata con i principi dell'eco sostenibilità</p> <p>Realizzare azioni di promozione di <i>Tourism Certification</i>.</p> <p>Determinare gli indicatori di costo per la realizzazione del servizio turistico.</p> <p>Organizzare e pianificare offerte turistiche integrate, in italiano e in lingua straniera, utilizzando anche strumenti di marketing e web marketing.</p>	<p>Metodologie, e strumenti di marketing turistico e web marketing.</p> <p>Normativa sulla tutela ambientale, applicata al settore di riferimento.</p> <p>Norme ISO e fattori di scelta, criteri per il riconoscimento della certificazione <i>ecolabel</i>.</p> <p>Strumenti e metodi per la gestione dell'offerta turistica integrata secondo i principi di sostenibilità ambientale.</p> <p>Modalità di calcolo dei margini di guadagno</p>

<b>Competenza in uscita n° 9:</b> Gestire tutte le fasi del ciclo cliente applicando le più idonee tecniche professionali di Hospitality Management, rapportandosi con le altre aree aziendali, in un'ottica di comunicazione ed efficienza aziendale.			
Periodo/ Annualità	COMPETENZE Intermedie(3)	ABILITÀ	CONOSCENZE
BIENNIO	Eseguire compiti semplici di comunicazione professionale con il cliente, sotto supervisione, in contesti strutturati e secondo criteri prestabiliti di <i>Hospitality Management</i> , assicurando la conformità delle attività svolte.	<p>Usare correttamente le forme di comunicazione per accogliere il cliente, interagire e presentare i prodotti/servizi offerti.</p> <p>Applicare tecniche di base e formule standard per la comunicazione professionale con il cliente.</p>	<p>Tecniche di base di comunicazione professionale in italiano e nella microlingua di settore.</p> <p>La comunicazione in fasdi <i>check in</i> e <i>check out</i>.</p> <p>Caratteristiche e funzionamento delle principali strumentazioni</p>

			a supporto dell'attività di gestione del cliente.
TERZO ANNO	Utilizzare idonee modalità di collaborazione per la gestione delle fasi del ciclo cliente all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera di riferimento, secondo procedure standard, in contesti strutturati e con situazioni mutevoli che richiedono modifiche del proprio operato.	Utilizzare correttamente tecniche di base di <i>Hospitality Management</i>  Utilizzare metodologie di gestione e comunicazione aziendale secondo principi di legalità e trasparenza e in conformità con la contrattualistica di settore Utilizzare software di settore	Tecniche di base di <i>Hospitality Management</i> .  Tipologia di servizi offerti dalle strutture turistico-ricettive: aspetti gestionali e principali flussi informativi. Metodologie e tecniche di gestione e comunicazione aziendale.  Elementi di contabilità generale e bilancio.  Normativa di settore.  Software applicativi
QUARTO ANNO	Applicare tecniche di <i>Hospitality management</i> all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera di riferimento adottando le modalità più adeguate di comunicazione in relazione ai principi di efficienza aziendale.	Garantire il corretto flusso informativo tra i reparti di una stessa struttura ricettiva in un'ottica di cooperazione ed efficienza aziendale.  Individuare le principali tecniche di ricettività e accoglienza in linea con la tipologia di servizio ricettivo e il target di clientela.  Individuare le inefficienze e le carenze dei servizi erogati in rapporto alle aspettative dei clienti  Tradurre i dati della <i>customer satisfaction</i> in proposte di miglioramento del prodotto/servizio erogato	Metodologie e tecniche di gestione dell'accoglienza in relazione alla tipologia dei servizi e al target di clientela.  Metodologie e tecniche di promozione territoriale.  Terminologia di settore, anche in lingua straniera.  Livelli e standard di qualità del servizio/offerta erogato.  Tecniche per l'analisi dei punti di forza/debolezza dell'offerta servita (ANALISI SWOT)
QUINTO ANNO	Gestire tutte le fasi del ciclo cliente applicando le più idonee tecniche professionali di <i>Hospitality Management</i> , rapportandosi con le altre aree aziendali, in un'ottica di comunicazione ed efficienza aziendale.	Assistere il cliente nella fruizione del servizio interpretandone preferenze e richieste.  Gestire la fidelizzazione del cliente mediante la programmazione di iniziative di <i>customer care</i> e di	Tecniche e strumenti di rilevazione delle aspettative e di analisi del gradimento.  Procedure e tecniche di organizzazione e di redazione di iniziative finalizzate alla fidelizzazione del clienti.  Terminologia di settore e

		<p><i>customer satisfaction.</i></p> <p>Informare sui servizi disponibili ed extra di vario tipo, finalizzati a rendere gradevole la permanenza presso la struttura ricettiva.</p> <p>Applicare tecniche di ricettività e accoglienza in linea con la tipologia di servizio ricettivo e il target di clientela, al fine di garantire l'immagine e lo stile della struttura e valorizzare il servizio offerto.</p> <p>Rilevare il grado di soddisfazione della clientela e tradurre i risultati dei rilevamenti in proposte migliorative del prodotto/servizio.</p>	<p>registri linguistici, anche in lingua straniera.</p> <p>Metodologie e tecniche di diffusione e promozione delle diverse iniziative, dei progetti e delle attività.</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Competenza in uscita n° 10:** Supportare le attività di budgeting-reporting aziendale e collaborare alla definizione delle strategie di Revenue Management, perseguendo obiettivi di redditività attraverso opportune azioni di marketing.

<b>Periodo/ Annualità</b>	<b>COMPETENZE Intermedie</b>	<b>ABILITÀ</b>	<b>CONOSCENZE</b>
BIENNIO	Eseguire compiti semplici, in contesti strutturati e secondo criteri prestabiliti, di <i>budgeting-reporting</i> aziendale sotto supervisione.	<p>Effettuare semplici operazioni di calcolo e rendicontazione in riferimento al costo dei prodotti e servizi</p> <p>Preparare strumenti di vendita, tenendo presente il concetto di redditività</p>	<p>Le grammature.</p> <p>Gli strumenti di vendita.</p> <p>Tipologia dei documenti contabili: loro caratteristiche e procedure per l'elaborazione e la registrazione.</p> <p>I fattori della produzione: costi fissi e</p>

			costi variabili.  Il fattore lavoro: la retribuzione.
TERZO ANNO	Utilizzare idonee modalità di supporto alle attività di <i>budgeting-reporting</i> aziendale secondo procedure standard, in contesti professionali strutturati.	Riconoscere le diverse tipologie di servizio e la correlazione con le caratteristiche dell'utenza  Identificare le peculiarità dell'offerta di servizi in rapporto al budget previsionale	Tecniche di base della gestione budgetaria. Tecniche di promozione e vendita. Tecniche di segmentazione e clusterizzazione della clientela. Tecniche e strumenti per il posizionamento dell'offerta turistica
QUARTO ANNO	Applicare, anche collaborando con altri, tecniche standard di <i>Revenue management</i> e di <i>budgeting-reporting</i> aziendale attraverso opportune azioni di marketing in contesti professionali strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono una modifica del proprio operato.	Trasporre i costi di erogazione dei servizi in dati economici di fatturazione  Applicare modalità di calcolo dei margini di guadagno  Effettuare attività di reporting segnalando eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi programmati	Tecniche di analisi gestionale budgetaria.  Elementi di marketing operativo e di marketing strategico.  Tecniche di <i>benchmarking</i> .
QUINTO ANNO	Supportare le attività di <i>budgeting-reporting</i> aziendale e collaborare alla definizione delle strategie di <i>Revenue Management</i> , perseguendo obiettivi di redditività attraverso opportune azioni di marketing.	Applicare tecniche di <i>benchmarking</i> .  Individuare i target e gli indicatori di <i>performance</i> .  Monitorare periodicamente gli indicatori attraverso la rilevazione e l'analisi dei costi. e dei risultati.	Elementi di <i>budgeting</i> per la quantificazione dell'entità dell'investimento economico e valutazione della sua sostenibilità.  Elementi di diritto commerciale, organizzazione e gestione aziendale, contabilità analitica.  Tecniche di reportistica aziendale.  Tecniche di analisi per indici.

**Competenza in uscita n° 11:** Contribuire alle strategie di Destination Marketing attraverso la promozione dei beni culturali e ambientali, delle tipicità enogastronomiche, delle attrazioni, degli eventi e delle manifestazioni, per veicolare un'immagine riconoscibile e rappresentativa del territorio.

Periodo/ Annualità	COMPETENZE Intermedie	ABILITÀ	CONOSCENZE
BIENNIO	Eseguire compiti semplici, in contesti strutturati e secondo criteri prestabiliti, di promozione dei beni culturali e ambientali, delle tipicità enogastronomiche, delle attrazioni, degli eventi e delle manifestazioni del territorio di appartenenza.	<p>Individuare i prodotti enogastronomici regionali e valorizzare i piatti della tradizione.</p> <p>Adottare tecniche di base per la presentazione di prodotti enogastronomici, servizi di accoglienza e beni culturali tipici del territorio di appartenenza</p> <p>Utilizzare i principali strumenti di ricerca per reperire informazioni su prodotti e servizi rispondenti alle richieste della clientela, analizzandone le caratteristiche e costi.</p>	<p>La pubblicità alimentare nei mezzi di comunicazione.</p> <p>Il concetto di bene culturale e ambientale.</p> <p>Legislazione riguardante il patrimonio culturale e ambientale e i marchi di tutela dei prodotti tipici.</p> <p>Marchio Biologico.</p> <p>Tecniche di marketing dei servizi turistici</p>
TERZO ANNO	Utilizzare all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera di riferimento, idonee modalità di supporto alle attività di Destination marketing secondo procedure standard, in contesti professionali strutturati.	<p>Individuare e riconoscere beni culturali, tipicità enogastronomiche e eventi che caratterizzano l'offerta turistica del territorio di appartenenza</p> <p>Utilizzare tecniche di comunicazione e promozione di eventi e manifestazioni in relazione ai settori di riferimento.</p> <p>Partecipare con compiti esecutivi ad attività/iniziative di varia tipologia, atte a valorizzare le tipicità del territorio.</p>	<p>Prodotti e servizi tipici del territorio; prodotti DOP, IGP, STG.</p> <p>Normativa vigente in materia di denominazione di origine (d.o.). Assetto agroalimentare e patrimonio culturale e ambientale di un territorio.</p> <p>Software applicativi e internet per la gestione degli aspetti della comunicazione e promozione.</p>
QUARTO ANNO	Applicare tecniche standard di <i>Destination marketing</i> attraverso opportune azioni di promozione di prodotti e servizi atti a fornire un'immagine riconoscibile e rappresentativa del territorio.	<p>Partecipare a eventi significativi del territorio curando gli aspetti che riguardano la comunicazione, la promozione e la commercializzazione</p> <p>Raccogliere e analizzare informazioni turistiche e condividerle anche attraverso i social media</p> <p>Collaborare alla realizzazione di campagne pubblicitarie cooperando con tutti gli attori del territorio</p>	<p>Tecniche di promozione e vendita.</p> <p>Elementi di marketing operativo e strategico.</p> <p>Fattori che caratterizzano la vocazione turistica del territorio.</p> <p>Principali tecniche di ricerca di mercato per sviluppare indagini di scenario</p>

<p>QUINTO ANNO</p>	<p>Contribuire alle strategie di <i>Destination Marketing</i> attraverso la promozione dei beni culturali e ambientali, delle tipicità enogastronomiche, delle attrazioni, degli eventi e delle manifestazioni, per veicolare un'immagine riconoscibile e rappresentativa del territorio.</p>	<p>Progettare attività/iniziative di varia tipologia atte a valorizzare le tipicità del territorio.</p> <p>Attuare l'informazione e la promozione di itinerari enogastronomici, artistici, naturalistici, eventi, attrazioni riferiti al territorio di appartenenza.</p> <p>Predisporre azioni a supporto della domanda potenziale di prodotti e servizi turistici.</p> <p>Collaborare alla realizzazione di attività innovative di pubblicizzazione di itinerari enogastronomici, artistici, naturalistici per promuovere l'immagine e la valorizzazione del territorio .</p>	<p>L'informazione turistica: dall'<i>on site</i> all'<i>on line</i>. Menù a filiera locale con prodotti iscritti nel registro delle denominazioni di origini protette e delle indicazioni geografiche protette (DOP, IGP, STG).</p> <p>Tecniche di organizzazione di attività culturali, artistiche, ricreative in relazione alla tipologia di clientela. Metodi di selezione dell'offerta turistica di un territorio in relazione a tempi, costi, qualità</p>
--------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



**NUCLEI FONDANTI DELLE DISCIPLINE**

<b>Disciplina: LABORATORIO DI SERVIZI ENOGASTRONOMICI - SETTORE CUCINA (1° biennio) NUCLEI FONDANTI</b>			
<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
Ruoli e gerarchia della brigata di cucina. Elementi di deontologia professionale.	Ricerca e comprendere i concetti di base collegati all'argomento preso in esame. Utilizzare attrezzature/dispositivi per acquisire informazioni	Riconoscere le principali figure professionali correlate al settore enogastronomico e le regole fondamentali di comportamento professionale.	La figura dello Chef de cuisine e dei suoi collaboratori. Elementi di deontologia professionale.
Il laboratorio di cucina e di pasticceria: le aree di lavoro, le attrezzature e gli utensili. Tecniche di base e principali tipi di menu.	Usare una terminologia appropriata. Trasmettere contenuti (conoscenze, opinioni, sentimenti, istruzioni ...) attraverso testi orali, scritti e in formato digitale.	Identificare attrezzature e utensili di uso comune provvedendo alle corrette operazioni di funzionamento ordinario delle stesse.	Le aree operative di cucina e di pasticceria. Le aree di lavoro preposte alla cottura alla pulizia ed allo stoccaggio caldo/freddo. Le macro e le micro attrezzature e gli utensili.
L'igiene personale, dei prodotti e dell'ambiente di lavoro. Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro.	Prendere in considerazione punti di vista validi di altre persone attraverso la discussione. Condividere con il gruppo di appartenenza informazioni, azioni, progetti finalizzati alla soluzione di problemi comuni	Rispettare le "buone pratiche" di lavorazione inerenti l'igiene personale, dei prodotti e dell'ambiente di lavoro.	L'igiene della persona. La salubrità degli alimenti e dell'ambiente di lavoro. Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro.

<b>Disciplina: LABORATORIO DI SERVIZI ENOGASTRONOMICI SETTORE SALA E VENDITA (1° biennio) NUCLEI FONDANTI</b>			
<b>A E VENDITL NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
Ruoli e gerarchia della brigata di sala/bar. Elementi di deontologia professionale.	Ricerca e comprendere i concetti di base collegati all'argomento preso in	Riconoscere le principali figure professionali correlate al settore enogastronomia e le	La figura professionale del Maitre d'Hotel e del 1° Barman.

	esame. Utilizzare attrezzature/dispositivi per acquisire informazioni.	regole fondamentali di comportamento professionale.	I collaboratori del capiservizio (2° Maitre, chef de rang ecc.) Elementi di deontologia professionale.
Il laboratorio di sala/bar e le aree di lavoro attigue. Le attrezzature e gli utensili.	Usare una terminologia appropriata. Trasmettere contenuti (conoscenze, opinioni, sentimenti, istruzioni ...) attraverso testi orali, scritti e in formato digitale.	Identificare attrezzature e utensili di uso comune provvedendo alle corrette operazioni di funzionamento ordinario delle stesse.	La corretta impostazione di una sala ristorante e di un Bar. Le aree di lavoro contigue. Le macro e micro attrezzature di Sala e del Bar.
L'igiene personale, dei prodotti e dell'ambiente di lavoro. Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro.	Prendere in considerazione punti di vista validi di altre persone attraverso la discussione. Condividere con il gruppo di appartenenza informazioni, azioni, progetti finalizzati alla soluzione di problemi comuni	Rispettare le "buone pratiche" di lavorazione inerenti l'igiene personale, dei prodotti e dell'ambiente di lavoro.	L'igiene della persona. La salubrità degli alimenti e dell'ambiente di lavoro. Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro.

**LABORATORIO DI SERVIZI ENOGASTRONOMICI  
SETTORE ACCOGLIENZA TURISTICA  
(1° biennio)  
NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
Ruoli e gerarchia della brigata di servizio alla reception. Elementi di deontologia professionale.	Ricerca e comprendere i concetti di base collegati all'argomento preso in esame. Utilizzare attrezzature/dispositivi per acquisire informazioni.	Riconoscere le principali figure professionali correlate al settore enogastronomia e le regole fondamentali di comportamento professionale.	il Direttore d'albergo, il Vicedirettore, il receptionist ed il portiere. Elementi di deontologia professionale.
Il Front office ed il back office. Il software di gestione della room division.	Usare una terminologia appropriata. Trasmettere contenuti (conoscenze, opinioni, sentimenti, istruzioni ...) attraverso testi orali, scritti e in formato digitale.	Identificare gli spazi attrezzati e la loro destinazione d'uso provvedendo alle corrette operazioni di funzionamento, mediante i software preposti.	Gli spazi operativi: Il Front office ed il back office. Il software gestionali della room division.
L'igiene personale, dei prodotti e dell'ambiente di lavoro. Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro.	Prendere in considerazione punti di vista validi di altre persone attraverso la discussione. Condividere con il gruppo di appartenenza informazioni, azioni,	Rispettare le "buone pratiche" di lavorazione inerenti l'igiene personale, dei prodotti e dell'ambiente di lavoro.	L'igiene personale, dei prodotti e dell'ambiente di lavoro. Norme di prevenzione e sicurezza sul lavoro.

	progetti finalizzati alla soluzione di problemi comuni		
Le fasi del ciclo cliente in albergo	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;	Riconoscere le diverse fasi ; Fase ante, fase in e fase out utilizzando le tecniche di promozione, vendita, commercializzazione, assistenza, informazione e intermediazione turistico – alberghiera	La fase ante, la fase in e la fase out. Il Booking

## LABORATORIO DI SERVIZI ENOGASTRONOMICI - SETTORE CUCINA

(Articolazione Enogastronomia – 2° biennio)

### NUCLEI FONDANTI

NUCLEI FONDANTI	COMPETENZE	ABILITA'	CONOSCENZE
<b>La costruzione del menu, economato e costi di cucina</b>	Elaborare una proposta completa e professionale di diversi menu adeguata al momento e alle esigenze della clientela	Saper realizzare diverse tipologie di menu in base alla richiesta dell'utenza (menu a prezzo fisso ed a prezzo variabile). Saper definire il costo piatto e il costo pasto. Conoscere le situazioni in cui si concentrano i rapporti tra reparto di cucina, reparto di sala e reparto economato.	Strutturazione e composizione del menu con varie tipologie di servizio, in abbinamento con il reparto di sala. Buffet, cocktail party. L'economato e costi di cucina.
<b>I Sistemi di cottura</b>	Conoscere le modalità fisiche della trasmissione del calore. Conoscere i sistemi di cottura e saper selezionare ed applicare le specifiche tecniche in funzione del risultato nutrizionale ed organolettico prefissato.	Saper usare correttamente i diversi metodi di cottura. Saper applicare la corretta metodologia di cottura in base all'alimento ed al risultato richiesto dalla ricetta.	La trasmissione del calore ed effetti della cottura sugli alimenti. Le tecniche di cottura: per concentrazione, per espansione e miste.
<b>Pesci, crostacei, molluschi e secondi piatti a base di pesce. La Cucina Regionale</b>	Conoscere le varie tipologie di pesce, gli aspetti merceologici e tecnici. Conoscere i principali piatti della cucina regionale italiana.	Saper realizzare piatti a base di pesce. Saper realizzare i piatti più rilevanti della cucina regionale italiana. Acquisire razionalità e dimestichezza nell'esecuzione del lavoro in cucina.	I pesci. I crostacei. I molluschi. I contorni.
<b>Le procedure che regolano i rapporti tra i reparti.</b>	Gestire in modo appropriato le relazioni gerarchiche, verso i capo servizio ed i colleghi, durante i momenti di lavoro.	Collaborare attivamente con tutti i reparti della struttura enogastronomica.	Le procedure che regolano i rapporti tra i reparti
<b>I marchi di qualità, i sistemi di tutela e gli alimenti di eccellenza del territorio</b>	Utilizzare, valorizzare, conservare e presentare in sala ed al bar i prodotti enogastronomici della tradizioni locale e nazionale.	Valorizzare i prodotti enogastronomici tenendo presente gli aspetti culturali legati ad essi.	I marchi di qualità, i sistemi di tutela e gli alimenti di eccellenza del territorio

**LABORATORIO DI SERVIZI ENOGASTRONOMICI - SETTORE CUCINA****(Articolazione Enogastronomia – 5° anno)****NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
<b>L'autocontrollo: HACCP.</b>	Gestire in maniera corretta le sequenze del piano di autocontrollo e di individuazione dei CCP.	Saper individuare gli eventuali rischi presenti in ogni fase della lavorazione e applicare in modo idoneo le varie fasi.	Avere assimilato i principi del piano di autocontrollo e del sistema HACCP .
<b>La tracciabilità degli alimenti e la sicurezza alimentare.</b>	Utilizzare i principi del piano di autocontrollo e del sistema HACCP, al fine di garantire alti standard di sicurezza dal punto di vista alimentare	Identificare gli elementi che permettono la tracciabilità del prodotto in ogni fase della sua produzione.	Conoscere il significato di tracciabilità degli alimenti e di sicurezza alimentare.
<b>Le certificazioni di qualità.</b>	Utilizzare, valorizzare, e presentare in sala ed al bar i prodotti enogastronomici della tradizioni locale e nazionale.	Saper riconoscere i marchi di qualità e la loro importanza.	Essere in grado di riconoscere e descrivere le certificazioni di qualità; Dop, Igp e Stg.
<b>Tecniche di marketing orientate a migliorare la qualità del servizio, i rapporti con il cliente e la gestione delle risorse.</b>	Individuare gli elementi caratterizzanti delle aziende enogastronomiche e turistiche e le principali forme di organizzazione aziendale. Redigere ed applicare un business plan efficace.	Utilizzare strategie di vendita nel proporsi al cliente, valorizzando il prodotto/servizio in particolare per le risorse del territorio in cui si opera; gestire un reclamo con autonomia operativa.	Avere assimilato le tecniche di marketing orientate a migliorare la qualità del servizio, i rapporti con il cliente e la gestione delle risorse.
<b>La fisiologia del gusto e l'accostamento degli ingredienti.</b>	Essere in grado di proporre prodotti enogastronomici di nuova concezione partendo dalla fisiologia del gusto e dal corretto accostamento degli ingredienti.	Proporre interpretazioni di bevande e accostamento di ingredienti tenendo presente le nuove tendenze.	Possedere una buona conoscenza delle materie prime, in maniera da poterli accostare nelle diverse ricette di nuova concezione.
<b><u>I principali prodotti enogastronomici del paese di cui si studiano le lingue.</u></b>	Essere in grado di descrivere ed eventualmente riproporre i principali prodotti enogastronomici internazionali.	Descrivere, promuovere e valorizzare le tradizioni locali, nazionali e internazionali.	I principali prodotti enogastronomici della Gran Bretagna e della Francia.

**Lab. di Servizi Enogastronomici - SETTORE SALA E VENDITA**

**(Articolazione Enogastronomia- Quarto anno)**

**NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
Le aziende di produzione e vendita di servizi enogastronomici e turistici:tipologie e caratteristiche.	Adeguare e organizzare la produzione e la vendita in relazione alla domanda dei mercati, valorizzando i prodotti tipici	Individuare gli elementi caratterizzanti delle aziende enogastronomiche e turistiche e le principali forme di organizzazione aziendale.	I ristoranti tipici, tradizionali, etnici, fast-food, agriturismo, B&B, le sale ricevimenti ecc.
Il servizio delle bevande e realizzazione di cocktail internazionale.	Elaborare una proposta completa e professionale di servizio cocktail, adeguata al momento e alle esigenze della clientela	Elaborare e servire in autonomia bevande alcoliche e non ,cocktail,coppe e long drink.	Il servizio delle bevande alcoliche, superalcoliche, ed analcoliche. I cocktails della classificazione IBA.
Usare procedure di comunicazione efficaci con clienti e colleghi. Comprendere le esigenze del cliente e adeguare il servizio in funzione della domanda.	Gestire in modo appropriato le relazioni gerarchiche, verso i capo servizio ed i colleghi, durante i momenti di lavoro.	Collaborare attivamente con tutti i reparti della struttura enogastronomica.	Le procedure che regolano i rapporti tra i reparti
I marchi di qualità, i sistemi di tutela e gli alimenti di eccellenza del territorio	Utilizzare, valorizzare, conservare e presentare in sala ed al bar i prodotti enogastronomici della tradizioni locale e nazionale.	Valorizzare i prodotti enogastronomici tenendo presente gli aspetti culturali legati ad essi.	I marchi DOP, IGP, STG

**Lab. di Servizi Enogastronomici - SETTORE. SALA E VENDITA****(Articolazione Enogastronomia- Quinto anno)****NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
Allestimenti speciali della sala e organizzazione di feste ed eventi.	Elaborare una proposta completa e professionale di banchettistica adeguata al momento e alle esigenze della clientela	Realizzare decorazioni a tema, predisporre ambientazioni ed arredi particolari in rapporto alle varie situazioni che si presentano.	Gli allestimenti speciali della sala e l'organizzazione di feste ed eventi.
Tecniche di marketing orientate a migliorare la qualità del servizio, i rapporti con il cliente e la gestione delle risorse.	Individuare gli elementi caratterizzanti delle aziende enogastronomiche e turistiche e le principali forme di organizzazione aziendale. Redigere ed applicare un business plan efficace.	Utilizzare strategie di vendita nel proporsi al cliente, valorizzando il prodotto/servizio in particolare per le risorse del territorio in cui si opera; gestire un reclamo con autonomia operativa.	Le tecniche di marketing. I rapporti con il cliente e la gestione delle risorse.
La gestione tecnica e organizzativa del bar.	Essere in grado di gestire gli aspetti organizzativi ed operativi nel servizio Bar.	Sviluppare capacità gestionali nella gestione del bar.	La gestione tecnica e organizzativa della brigata di bar.
Enografia nazionale ed estera e nozioni approfondite di abbinamento cibo-vino, cibo-birra e altre bevande.	Elaborare una proposta di vini locali, nazionali ed internazionali da inserire in un contesto professionale di ristorazione adeguata al momento e alle esigenze della clientela.	Proporre alternative negli abbinamenti di vini e altre bevande.	L'enografia nazionale, le zone vocate, i principali vini e vitigni. Cenni di enografia estera e nozioni approfondite di abbinamento cibo-vino, cibo-birra e altre bevande.

**SECONDO BIENNIO-SCIENZA E CULTURA DELL'ALIMENTAZIONE  
CLASSE TERZA –ENOGASTRONOMIA / SALA E VENDITA  
NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
ALIMENTI E ALIMENTAZIONE	<p>Predisporre prodotti, servizi e menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari),perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili ed equilibrati</p>	<p>Essere in grado di classificare secondo criteri definiti gli alimenti</p> <p>Elaborare la distribuzione dei macronutrienti in una dieta equilibrata</p> <p>Applicare l'IMC per valutare il peso di un individuo</p> <p>Calcolare il fabbisogno energetico totale giornaliero di un individuo</p> <p>Valutare l'apporto nutrizionale e calorico di uno o più alimenti</p> <p>Confrontare i vari modelli alimentari tra loro</p>	<p>Le funzioni dei principi nutritivi</p> <p>Classificazione degli alimenti</p> <p>Calcolo calorico e nutritivo degli alimenti</p> <p>Significato dell'IMC</p> <p>Fabbisogno energetico totale giornaliero</p> <p>Ripartizione calorica di una dieta equilibrata</p> <p>Criteri per costruire una dieta equilibrata</p> <p>Modelli alimentari e tipologie dietetiche</p>
ALIMENTI DI ORIGINE VEGETALE E ANIMALE	<p>Controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il profilo organolettico, merceologico, chimico-fisico, nutrizionale e gastronomico</p> <p>Utilizzare tecniche tradizionali di lavorazione, organizzazione e</p>	<p>Riconoscere il ruolo di ciascun alimento nella dieta in base alle specifiche caratteristiche nutrizionali</p> <p>Saper determinare il valore energetico di un alimento</p> <p>Saper indicare tecniche di cottura e</p>	<p>Gli alimenti di origine vegetale e animale: caratteristiche merceologiche, chimico-fisiche e nutrizionali,</p> <p>Trasformazioni e conservazioni tipiche regionali degli alimenti di origine vegetale e animale</p>

	<p>commercializzazione dei servizi e dei prodotti all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, secondo modalità di realizzazione adeguate ai diversi contesti produttivi.</p> <p>Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti affrontando situazioni mutevoli che richiedono adeguamenti del proprio operato.</p>	<p>di conservazione adeguate a ogni tipo di alimento</p> <p>Saper riconoscere nelle tradizioni locali l'importanza degli alimenti di origine vegetale e animale nell'ambito di una dieta equilibrata</p>	
ALIMENTI ACCESSORI	<p>Utilizzare tecniche tradizionali di lavorazione, organizzazione e commercializzazione dei servizi e dei prodotti all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, secondo modalità di realizzazione adeguate ai diversi contesti produttivi.</p> <p>Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti affrontando situazioni mutevoli che richiedono adeguamenti del proprio operato.</p>	<p>Riconoscere tra le nostre tradizioni la produzione delle bevande alcoliche (vino e birra)</p>	<p>Le bevande alcoliche (fermentate, distillate e liquorose)</p> <p>Le bevande analcoliche</p> <p>Il consumo dell'alcol e la salute umana</p>



**SECONDO BIENNIO-SCIENZA E CULTURA DELL'ALIMENTAZIONE  
CLASSE QUARTA- ENOGASTRONOMIA / SALA E VENDITA  
NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
<b>I NUTRIENTI E IL METABOLISMO</b>	Controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il profilo organolettico, merceologico, chimico-fisico nutrizionale e gastronomico	<p>Saper distinguere i principi nutritivi inorganici e organici</p> <p>Saper collegare ciascun principio nutritivo alla relativa funzione nell'organismo</p> <p>Sapere in quali alimenti sono maggiormente presenti i vari principi nutritivi</p> <p>Conoscere le tappe fondamentali della digestione e il destino dei nutrienti nell'organismo</p>	<p>Caratteristiche chimiche e nutrizionali dei principi nutritivi organici e inorganici</p> <p>Digestione assorbimento e assimilazione dei nutrienti</p>
<b>PRINCIPI DI ALIMENTAZIONE EQUILIBRATA</b>	Predisporre prodotti, servizi e menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili alimentari equilibrati	<p>Utilizzare l'alimentazione come strumento per il benessere della persona</p> <p>Distinguere la funzione nutrizionale dei nutrienti</p>	<p>Bisogni di energia e di nutrienti</p> <p>valutazione dello stato nutrizionale</p> <p>promozione alla salute</p>
<b>SICUREZZA E TECNOLOGIE ALIMENTARI</b>	Utilizzare, all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, procedure di base per la predisposizione di prodotti/servizi/menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, in contesti strutturati.	<p>Saper indicare i metodi di conservazione e di cottura adeguati per ogni tipo di alimenti al fine di alterare il meno possibile il loro valore nutritivo</p> <p>Riconoscere le principali modificazioni chimico- fisiche che subiscono gli alimenti con la cottura</p>	<p>Conservazione e cottura degli alimenti</p> <p>Criteri di qualità totale degli alimenti</p> <p>Etichettatura dei prodotti alimentari</p>

	Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti affrontando situazioni mutevoli che richiedono adeguamenti del proprio operato	Sapere elencare e descrivere gli elementi che caratterizzano la qualità totale di un alimento	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------	--

**SECONDO BIENNIO-SCIENZA E CULTURA DELL'ALIMENTAZIONE  
CLASSE QUINTA: ENOGASTRONOMIA / SALA E VENDITA  
NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
L'ALIMENTAZIONE NELL'ERA DELLA GLOBALIZZAZIONE	Utilizzare, all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, procedure di base per la predisposizione di prodotti/servizi/menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, in contesti strutturati.	Distinguere gli alimenti in relazione alle consuetudini alimentari nelle grandi religioni  Individuare le nuove tendenze del settore di riferimento	Cibo e religione  I nuovi prodotti alimentari
I RISCHI E LA SICUREZZA NELLA FILIERA ALIMENTARE	Predisporre prodotti, servizi e menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili ed equilibrate  Applicare correttamente il sistema HACCP, la normativa sulla sicurezza e sulla salute nei luoghi di lavoro.	Saper mettere in relazione l'agente contaminante con la relativa malattia Saper mantenere un adeguato livello di igiene nell'ambiente ristorativo  Saper riconoscere gli eventuali additivi alimentari presenti in un prodotto tramite la lettura dell'etichetta  Conoscere il sistema dell'HACCP come metodo di controllo della	Fattori tossici e contaminazione alimentare La contaminazione degli alimenti: chimica, fisica e biologiche  Gli agenti contaminanti Le MTA Gli additivi alimentari  Igiene e sicurezza nell'ambiente ristorativo

		<p>sicurezza alimentare redigere un piano HACCP saper mantenere un adeguato livello d'igiene nell'ambiente ristorativo Elencare gli enti e le procedure per il controllo ufficiale della qualità alimentare</p> <p>Distinguere i prodotti certificati e riconoscere la loro identità dalla lettura della etichetta alimentare</p> <p>Indicare le caratteristiche dei prodotti biologici</p>	<p>Controllo, qualità e sicurezza alimentare Controllo di qualità e Autorità europea per la sicurezza alimentare Certificazione dei prodotti tipici legati al territorio</p> <p>Sistema di tracciabilità e rintracciabilità Etichettatura dei prodotti alimentari</p>
<p>LA DIETA IN CONDIZIONI FISIOLOGICHE E PATOLOGICHE</p>	<p>Predisporre prodotti, servizi e menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili alimentari equilibrati</p>	<p>Saper elaborare una dieta equilibrata per persone sane in funzione delle diverse necessità fisiologiche</p> <p>Saper eseguire una appropriata scelta alimentare relativa a diete particolari</p> <p>Saper mettere in relazione determinate patologie con abusi alimentari</p>	<p>La dieta nelle diverse età e condizioni fisiologiche</p> <p>Diete e stili alimentari</p> <p>L'alimentazione nella ristorazione</p> <p>L dieta nelle principali patologie</p> <p>Allergie e intolleranze alimentari</p> <p>Alimentazione e tumori</p> <p>DCA</p>

**DISCIPLINA - MATEMATICA****PRIMO ANNO DEL SECONDO BIENNIO****(ENOGASTRONOMIA / SALA E VENDITA /ACCOGLIENZA TURISTICA)****NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
<b>EQUAZIONI E DISEQUAZIONI</b>	Utilizzare le strategie del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni problematiche, elaborando opportune soluzioni	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saper risolvere equazioni e disequazioni</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• disequazioni di primo e secondo grado</li><li>• disequazioni di grado superiore al secondo e disequazioni fratte</li><li>• sistemi di disequazioni</li><li>• equazioni e disequazioni con valore assoluto e irrazionali</li></ul>
<b>LE FUNZIONI. ESPONENZIALI E LOGARITMI</b>	Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saper rappresentare funzioni esponenziali e logaritmiche</li><li>• Saper risolvere equazioni esponenziali e logaritmiche</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le potenze con esponente reale</li><li>• Le funzioni e le loro caratteristiche</li><li>• La funzione esponenziale</li><li>• La funzione logaritmica</li><li>• I logaritmi</li><li>• Equazioni esponenziali e logaritmiche</li></ul>
<b>IL PIANO CARTESIANO E LA RETTA</b>	Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saper rappresentare una retta nel piano cartesiano</li><li>• Saper scrivere l'equazione di una retta note alcune condizioni</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il piano cartesiano</li><li>• L'equazione di una retta</li><li>• Rette parallele o perpendicolari</li></ul>
<b>LE CONICHE</b>	Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saper rappresentare graficamente una conica</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La parabola</li><li>• La circonferenza</li><li>• L'ellisse</li><li>• L'iperbole</li></ul>
	Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saper rappresentare i grafici di funzioni goniometriche</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• la misura degli angoli</li><li>• le funzioni goniometriche</li><li>• gli angoli associati</li></ul>

<b>GONIOMETRIA E TRIGONOMETRIA</b>	Utilizzare le strategie del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni problematiche, elaborando opportune soluzioni Utilizzare i concetti e i modelli delle scienze sperimentali per investigare fenomeni sociali e naturali e per interpretare i dati	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper risolvere equazioni goniometriche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• formule goniometriche</li> <li>• identità goniometriche</li> <li>• equazioni goniometriche</li> <li>• i triangoli e le applicazioni della trigonometria</li> </ul>
----------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>DISCIPLINA - MATEMATICA</b>			
<b>SECONDO ANNO DEL SECONDO BIENNIO</b>			
<b>ENOGASTRONOMIA / SALA E VENDITA /ACCOGLIENZA TURISTICA</b>			
<b>NUCLEI FONDANTI</b>			
<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
<b>Le funzioni e le loro proprietà</b>	Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper classificare le funzioni</li> <li>• Saper determinare il campo di esistenza, l'insieme di positività di una funzione reale e i punti di intersezione di una funzione con gli assi cartesiani</li> <li>• Riconoscere alcune proprietà delle funzioni reali</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementi di topologia in R</li> <li>• Concetto di funzione reale di variabile reale</li> <li>• Dominio di una funzione, segno ed intersezioni con gli assi</li> <li>• Funzioni monotone. Periodiche. Pari o dispari</li> </ul>
<b>I limiti</b>	Utilizzare le strategie del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni problematiche, elaborando opportune soluzioni	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper calcolare limiti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il concetto di limite</li> <li>• Il calcolo dei limiti</li> <li>• Le forme indeterminate</li> <li>• Limiti notevoli</li> </ul>
<b>Le funzioni continue e il calcolo dei limiti</b>	Utilizzare le strategie del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni problematiche, elaborando opportune soluzioni	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper individuare i punti di discontinuità di una funzione e riconoscerne il tipo</li> <li>• Saper determinare gli asintoti di una funzione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funzioni continue</li> <li>• I punti di discontinuità di una funzione</li> <li>• Asintoti</li> <li>• Grafico di una funzione: primo approcci</li> </ul>
<b>La derivata di una funzione e i teoremi del</b>	Utilizzare le strategie del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper calcolare la derivata di una funzione</li> <li>• Saper applicare i principali teoremi del calcolo differenziale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concetto di derivata</li> <li>• Regole di derivazione</li> <li>• La derivata di una funzione composta</li> </ul>

<b>calcolo differenziale</b>	problematiche, elaborando opportune soluzioni	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper calcolare limiti che si presentano in forma indeterminata applicando la regola di de L'Hôpital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Derivate di ordine superiore</li> <li>• Teoremi sulle funzioni derivabili</li> <li>• Massimi e minimi di una funzione</li> </ul>
------------------------------	-----------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>MATEMATICA</b> <b>QUINTO ANNO</b> <b>ENOGASTRONOMIA / SALA E VENDITA /ACCOGLIENZA TURISTICA</b> <b>NUCLEI FONDANTI</b>			
<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
<b>Lo studio delle funzioni</b>	Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper utilizzare il calcolo delle derivate per studiare le caratteristiche di una funzione.</li> <li>• Saper rappresentare graficamente funzioni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Punti estremanti</li> <li>• La concavità di una curva ed i punti di flesso</li> <li>• Studio di funzioni razionali intere e fratte</li> </ul>
<b>FUNZIONI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative</li> <li>- Utilizzare le strategie del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni problematiche, elaborando opportune soluzioni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper rappresentare graficamente funzioni</li> <li>• Saper determinare il dominio di una funzioni di due variabili</li> <li>• Saper calcolare le derivate parziali di funzioni a due variabili</li> <li>• Saper determinare i punti di massimo minimo e sella con il determinante Hessiano.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Studio di una funzione</li> <li>• Funzioni di due variabili</li> <li>• Derivate parziali</li> <li>• Massimi e minimi liberi di una funzione in due variabili</li> </ul>
<b>INTEGRALE INDEFINITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizzare le strategie del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni problematiche, elaborando opportune soluzioni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper eseguire integrazioni immediate</li> <li>• Saper risolvere integrali utilizzando i vari metodi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le primitive di una funzione. Integrali indefiniti</li> <li>• Metodi di integrazione</li> </ul>

<p align="center"><b>L'INTEGRALE DEFINITO E IL PROBLEMA DELLE AREE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative</li> <li>- Utilizzare le strategie del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni problematiche, elaborando opportune soluzioni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper calcolare integrali definiti</li> <li>• Saper calcolare misure di aree di superfici, di volumi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'integrale definito</li> <li>• Calcolo di aree di superfici piane</li> <li>• Volume di solidi di rotazione</li> </ul>
----------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**DISCIPLINA : LAB. DI SERVIZI ENOGASTROMICI – SETTORE CUCINA**

**ARTICOLAZIONE SALA E VENDITA- QUARTO ANNO**

**NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
<p><b>La costruzione del menu, economato e costi di cucina</b></p>	<p>Elaborare una proposta completa e professionale di diversi menu adeguata al momento e alle esigenze della clientela</p>	<p>Saper realizzare diverse tipologie di menu in base alla richiesta dell'utenza (menu a prezzo fisso ed a prezzo variabile). Saper definire il costo piatto e il costo pasto. Conoscere le situazioni in cui si concentrano i rapporti tra reparto di cucina, reparto di sala e reparto economato.</p>	<p>Strutturazione e composizione del menu con varie tipologie di servizio, in abbinamento con il reparto di sala. Buffet, cocktail party. L'economato e costi di cucina.</p>
<p><b>Le procedure che regolano i rapporti tra i reparti.</b></p>	<p>Gestire in modo appropriato le relazioni gerarchiche, verso i capo servizio ed i colleghi, durante i momenti di lavoro.</p>	<p>Collaborare attivamente con tutti i reparti della struttura enogastronomica.</p>	<p>Le procedure che regolano i rapporti tra i reparti</p>
<p><b>I marchi di qualità, i sistemi di tutela e gli alimenti di eccellenza del territorio</b></p>	<p>Utilizzare, valorizzare, conservare e presentare in sala ed al bar i prodotti enogastronomici della tradizioni locale e nazionale.</p>	<p>Valorizzare i prodotti enogastronomici tenendo presente gli aspetti culturali legati ad essi.</p>	<p>I marchi di qualità, i sistemi di tutela e gli alimenti di eccellenza del territorio</p>

**DISCIPLINA : LAB. DI SERVIZI ENOGASTROMICI – SETTORE CUCINA****ARTICOLAZIONE SALA E VENDITA- QUINTO ANNO****NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
<b>L'autocontrollo: HACCP.</b>	Gestire in maniera corretta le sequenze del piano di autocontrollo e di individuazione dei CCP.	Saper individuare gli eventuali rischi presenti in ogni fase della lavorazione e applicare in modo idoneo le varie fasi.	I principi del piano di autocontrollo e del sistema HACCP .
<b>La tracciabilità degli alimenti e la sicurezza alimentare.</b>	Utilizzare i principi del piano di autocontrollo e del sistema HACCP, al fine di garantire alti standard di sicurezza dal punto di vista alimentare	Identificare gli elementi che permettono la tracciabilità del prodotto in ogni fase della sua produzione.	La tracciabilità degli alimenti e la sicurezza alimentare.
<b>La fisiologia del gusto e l'accostamento degli ingredienti.</b>	Essere in grado di proporre prodotti enogastronomici di nuova concezione partendo dalla fisiologia del gusto e dal corretto accostamento degli ingredienti.	Proporre interpretazioni di bevande e accostamento di ingredienti tenendo presente le nuove tendenze.	Le caratteristiche organolettiche delle materie prime.
<b>Aspetti gestionali e organizzativi nel servizio di banqueting e catering.</b>	Essere in grado di gestire gli aspetti organizzativi ed operativi nel servizio di banqueting e catering.	Redigere un contratto di banqueting e catering.	Progettare e pianificare gli aspetti gestionali e organizzativi nel servizio di banqueting e catering.

**DISCIPLINA: LAB. DI SERVIZI ENOGASTRONOMICI – SETTORE SALA E VENDITA****ARTICOLAZIONE SALA E VENDITA – SECONDO BIENNIO****NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
------------------------	-------------------	-----------------	-------------------



Le aziende di produzione e vendita di servizi enogastronomici e turistici: tipologie e caratteristiche	Adeguare e organizzare la produzione e la vendita in relazione alla domanda dei mercati, valorizzando i prodotti tipici	Individuare gli elementi caratterizzanti delle aziende enogastronomiche turistiche e le principali forme di organizzazione aziendale.	I ristoranti tipici, tradizionali, etnici, fast-food, agriturismo, B&B, le sale ricevimenti ecc.
Il servizio delle bevande e la realizzazione di cocktail internazionale.	Elaborare una proposta completa e professionale di servizio cocktail adeguata al momento e alle esigenze della clientela	Elaborare e servire in autonomia bevande alcoliche e non alcoliche, cocktail, coppe e long drink.	Il servizio delle bevande alcoliche, superalcoliche, ed analcoliche. I cocktails della classificazione IBA.
Usare procedure di comunicazione efficaci con clienti e colleghi. Comprendere le esigenze del cliente e adeguare il servizio in funzione della domanda.	Gestire in modo appropriato le relazioni gerarchiche, verso i capi servizio ed i colleghi, durante i momenti di lavoro.	Collaborare attivamente con tutti i reparti della struttura enogastronomica.	Le procedure che regolano i rapporti tra i reparti
I marchi di qualità, i sistemi di tutela degli alimenti di eccellenza del territorio	Utilizzare, valorizzare, conservare e presentare in sala ed al bar i prodotti enogastronomici della tradizione e nazionale.	Valorizzare i prodotti enogastronomici tenendo presente gli aspetti culturali legati ad essi.	I marchi DOP, IGP, STG

## DISCIPLINA: LAB. DI SERVIZI ENOGASTRONOMICI – SETTORE SALA E VENDITA

### ARTICOLAZIONE SALA E VENDITA – QUINTO ANNO

#### NUCLEI FONDANTI

NUCLEI FONDANTI	COMPETENZE	ABILITA'	CONOSCENZE
Allestimenti speciali della sala e organizzazione di feste ed eventi.	Elaborare una proposta completa e professionale di banchettistica adeguata al momento e alle esigenze della clientela	Realizzare decorazioni a tema, predisporre ambientazioni ed arredi particolari in rapporto alle varie situazioni che si presentano.	Gli allestimenti speciali della sala e l'organizzazione di feste ed eventi.
Tecniche di marketing orientate a migliorare la qualità del servizio, i rapporti con il cliente e la gestione delle risorse.	Individuare gli elementi caratterizzanti delle aziende enogastronomiche e turistiche e le principali forme di organizzazione aziendale. Redigere ed applicare un business plan efficace.	Utilizzare strategie di vendita nel proporsi al cliente, valorizzando il prodotto/servizio in particolare per le risorse del territorio in cui si opera; gestire un reclamo con autonomia operativa.	Le tecniche di marketing. I rapporti con il cliente e la gestione delle risorse.
I principali prodotti enogastronomici del paese di cui si studiano le lingue.	Essere in grado di descrivere ed eventualmente riproporre i principali prodotti	Descrivere, promuovere e valorizzare le tradizioni	I principali prodotti enogastronomici della

	enogastronomici internazionali.	locali, nazionali e internazionali.	Gran Bretagna e della Francia.
La gestione tecnica e organizzativa del bar.	Essere in grado di gestire gli aspetti organizzativi ed operativi nel servizio Bar.	Sviluppare capacità gestionali nella gestione del bar.	La gestione tecnica e organizzativa della brigata di bar.
Aspetti gestionali e organizzativi nel servizio di banqueting e catering.	Essere in grado di gestire gli aspetti organizzativi ed operativi nel servizio di banqueting e catering.	Redigere un contratto di banqueting e catering.	Progettare e pianificare gli aspetti gestionali e organizzativi nel servizio di banqueting e catering.
Enografia nazionale ed estera e nozioni approfondite di abbinamento cibo-vino, cibo-birra e altre bevande.	Elaborare una proposta di vini locali, nazionali ed internazionali da inserire in un contesto professionale di ristorazione adeguata al momento e alle esigenze della clientela.	Proporre alternative negli abbinamenti di vini e altre bevande.	L'enografia nazionale, le zone vocate, i principali vini e vitigni. Cenni di enografia estera e nozioni approfondite di abbinamento cibo-vino, cibo-birra e altre bevande.

**ATTIVITÀ E INSEGNAMENTI DELL'INDIRIZZO SERVIZI PER  
L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITÀ ALBERGHIERA  
ARTICOLAZIONE: ACCOGLIENZA TURISTICA**

**SECONDO BIENNIO – SCIENZA E CULTURA DELL'ALIMENTAZIONE**

**ACCOGLIENZA TURISTICA**

**NUCLEI FONDANTI**

<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
ALIMENTAZIONE, GASTRONOMIA E ACCOGLIENZA TURISTICA NEI SECOLI  ASPETTI NUTRIZIONALI E CULTURALI DEL CIBO	Utilizzare tecniche tradizionali di lavorazione, organizzazione e commercializzazione dei servizi e dei prodotti all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, secondo modalità di realizzazione adeguate ai diversi contesti produttivi.	Collegare l'evoluzione dell'alimentazione e la cultura del territorio.  Identificare i prodotti tipici e il loro legame con il territorio, riconoscendone la qualità di filiera.  Riconoscere le nuove tendenze	Storia dell'alimentazione, della gastronomia, e dell'ospitalità.  Caratteristiche alimentari e culturali del cibo.  Marchi di qualità e sistemi di tutela dei prodotti

<p>LA QUALITA' DEGLI ALIMENTI</p>	<p>Collaborare attraverso l'utilizzo di tecniche tradizionali ed innovative, alla lavorazione, organizzazione e commercializzazione di prodotti e servizi all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, rispondendo adeguatamente alle mutevoli esigenze del contesto produttivo di riferimento</p>	<p>dell'enogastronomia e della domanda turistica.</p> <p>Identificare gli elementi di tracciabilità del prodotto</p> <p>Descrivere l'importanza che l'adeguata conservazione e cottura degli alimenti riveste per la sicurezza alimentare</p>	<p>enogastronomici di eccellenza.</p> <p>La produzione agroalimentare</p> <p>Rintracciabilità, Qualità alimentare, etichettatura.</p> <p>Le contaminazioni alimentari</p> <p>Tecniche di conservazione e cottura degli alimenti.</p> <p>Sicurezza e controllo alimentare</p>
<p>LA FILIERA E LA QUALITA' AGROALIMENTARE.</p>	<p>Utilizzare tecniche tradizionali e innovative di lavorazione, di organizzazione, di commercializzazione dei servizi e dei prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera, promuovendo le nuove tendenze alimentari ed enogastronomiche.</p> <p>Collaborare alla pianificazione e alla gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità e in un'ottica di sviluppo della cultura dell'innovazione.</p> <p>Supportare la pianificazione e la gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita in un'ottica di qualità e di sviluppo della cultura dell'innovazione.</p> <p>Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti affrontando situazioni mutevoli che</p>	<p>Distinguere tra food security e food safety</p>	

	<p>richiedono adeguamenti del proprio operato.</p> <p>Progettare, anche con tecnologie digitali, eventi enogastronomici e culturali che valorizzino il patrimonio delle tradizioni e delle tipicità locali, nazionali anche in contesti internazionali per la promozione del Made in Italy.</p> <p>Utilizzare procedure di base per la predisposizione e la vendita di pacchetti di offerte turistiche coerenti con i principi dell'eco sostenibilità e con le opportunità offerte dal territorio.</p>		
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

<p align="center"><b>NUCLEI FONDANTI</b>  <b>CLASSE QUINTA – SCIENZA E CULTURA DELL'ALIMENTAZIONE</b>  <b>ACCOGLIENZA TURISTICA</b></p>			
<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>COMPETENZE</b>	<b>ABILITA'</b>	<b>CONOSCENZE</b>
<b>INTERCULTURA CIBO E TURISMO</b>	<p>Utilizzare, all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, procedure di base per la predisposizione di prodotti/servizi/menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, in contesti strutturati.</p> <p>Utilizzare tecniche tradizionali e innovative di lavorazione, di organizzazione, di commercializzazione dei servizi e dei prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera, promuovendo le nuove tendenze alimentari ed enogastronomiche.</p> <p>Supportare la pianificazione e la gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita in un'ottica di</p>	<p>Individuare e promuovere i prodotti locali, nazionali ed internazionali e le risorse artistiche ed enogastronomiche del territorio</p> <p>Riconoscere le nuove tendenze del settore dell'ospitalità e del turismo a livello nazionale</p>	<p>Il cibo nell'arte.</p> <p>Gastronomia internazionale e turismo</p> <p>Turismo enogastronomico in Italia</p>

	<p>qualità e di sviluppo della cultura dell'innovazione.</p> <p>Curare tutte le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche</p>		
<p><b>PRINCIPI DI DIETOLOGIA E DIETOTERAPIA</b></p>	<p>Predisporre prodotti, servizi e menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili ed equilibrati</p>	<p>Saper elaborare una dieta equilibrata per persone sane in funzione delle diverse necessità fisiologiche</p> <p>Saper eseguire una appropriata scelta alimentare relativa a diete particolari</p> <p>Saper mettere in relazione determinate patologie con abusi alimentari</p>	<p>La dieta nelle diverse età e condizioni fisiologiche</p> <p>Diete e stili alimentari</p> <p>L'alimentazione nella ristorazione</p> <p>La dieta nelle principali patologie</p> <p>Allergie e intolleranze alimentari</p> <p>Alimentazione e tumori</p> <p>DCA</p>

<p align="center"><b>NUCLEI FONDANTI</b> <b>SECONDO BIENNIO "ACOGLIENZA TURISTICA" – LAB. ACC. TURISTICA</b></p>			
<b>NUCLEI FONDANTI</b>	<b>Competenze</b>	<b>Abilità</b>	<b>Conoscenze</b>
<p>"Ciclo cliente": situazioni operative relative alla fase ante, di check in, live in e check out.</p>	<p>Adeguare la produzione e la vendita dei servizi di accoglienza e ospitalità in relazione alle richieste dei mercati e della clientela.</p>	<p>Acquisire le competenze tecniche necessarie all'uso del pacchetto office per la gestione delle attività turistico-ricettive.</p>	<p>Le possibili situazioni operative relative alla fase ante, di check in, live in e check out.</p>
<p>Predisposizione dell'accoglienza :la gestione delle richieste di informazioni alberghiere,le tariffe alberghiere,la</p>	<p>Utilizzare le tecniche di promozione, di vendita, commercializzazione, assistenza, informazione e intermediazione turistico-alberghiero.</p>	<p>Essere in grado di gestire i rapporti con le Agenzie di viaggio,individuando i diversi accordi commerciali.</p>	<p>La gestione delle richieste di informazioni alberghiere,le tariffe alberghiere,la gestione delle prenotazioni e il contratto d'albergo.</p>

gestione delle prenotazioni e il contratto d'albergo.			
L'arrivo del cliente :la gestione dell'accoglienza della clientela individuale e dell'accoglienza della clientela di gruppo.	Promuovere e gestire i servizi di accoglienza turistico-alberghiera anche attraverso la progettazione dei servizi turistici per valorizzare le risorse ambientali, storico- artistiche, culturali ed enogastronomiche del territorio.	Riuscire a ricavare e sperimentare soluzioni per risolvere eventuali problemi nel settore della accoglienza o per migliorare le modalità operative dell' attività turistico-alberghiera.	La gestione dell'accoglienza della clientela individuale e dell'accoglienza della clientela di gruppo.
Il soggiorno del cliente: il contratto di deposito,la sicurezza in albergo,la gestione della contabilità alberghiera(addebiti clienti, sconti percentuali,sospesi e commissioni per le agenzie),simulazioni operative di gestione alberghiera e turistica,produzione di itinerari turistici	Sovrintendere all'organizzazione dei servizi di accoglienza e ospitalità, applicando le tecniche di gestione economica e finanziaria alle aziende turistico-alberghiere.	Acquisire la consapevolezza dell'importanza delle relazioni tra i reparti dell'albergo in relazione alla produzione di servizi idonei al soddisfacimento delle esigenze della clientela.	Il contratto di deposito,la sicurezza in albergo,la gestione della contabilità alberghiera,simulazioni operative di gestione alberghiera e turistica,produzione di itinerari turistico-enogastronomici.
La partenza del cliente :la preparazione e chiusura del conto,il pagamento del conto, i documenti fiscali e la gestione dei sospesi.	Utilizzare le tecniche di promozione, di vendita, commercializzazione, assistenza, informazione e intermediazione turistico-alberghiero.	Saper gestire in modo autonomo la contabilità clienti e comprendere il funzionamento della disciplina dei prezzi alberghieri.	La preparazione e chiusura del conto,il pagamento del conto, i documenti fiscali e la gestione dei sospesi.
Le forme di gestione alberghiera: il franchising	Utilizzare le tecniche di promozione, di vendita, commercializzazione, assistenza, informazione e intermediazione turistico-alberghiero.	Saper organizzare e vendere i servizi alberghieri principali ed accessori.	Il franchising. Il Franchisor (affiliante ) ed il Franchisee (affiliato). Il Know-how.

## QUINTO ANNO "ACCOGLIENZA TURISTICA": LAB. DI ACCOGLIENZA TURISTICA

### NUCLEI FONDANTI

NUCLEI FONDANTI	COMPETENZE	ABILITÀ	CONOSCENZE
<b>L'Economato organizzazione e gestione del reparto, controllo dei consumi e rilevazione dei costi.</b>	Adeguare la produzione e la vendita dei servizi di accoglienza e ospitalità in relazione alle richieste dei mercati e della clientela.	Saper effettuare le operazioni gestionali del reparto economato di un'impresa ricettiva.	L'Economato il funzionamento del reparto tramite l'utilizzo di carico e scarico Gli approvvigionamenti. Il controllo dei consumi e la rilevazione dei diversi costi.

<b>La direzione amministrativa.</b>	Utilizzare le tecniche di promozione, di vendita, commercializzazione, assistenza, informazione e intermediazione turistico-alberghiero.	Saper effettuare le operazioni gestionali del reparto economato di un'impresa ricettiva.	La figura del Direttore d'albergo e le sue funzioni. Reclutamento personale e compensi spettanti in base ai livelli.
<b>I servizi congressuali ed accessori delle imprese ricettive.</b>	Promuovere e gestire i servizi di accoglienza turistico-alberghiera anche attraverso la progettazione dei servizi turistici per valorizzare le risorse ambientali, storico-artistiche, culturali ed enogastronomiche del territorio.	Saper effettuare le principali attività per la gestione amministrativa e del personale delle imprese ricettive; essere in grado di impostare un budget economico per la Room Division.	L'Operatore Congressuale o L'ideazione e organizzazione di congressi, convegni, simposi o convention. L'organizzazione di seminari ed eventi aggregativi La figura dell'Event Manager.
<b>I pacchetti alberghieri e le tecniche di vendita .</b>	Sovrintendere all'organizzazione dei servizi di accoglienza e ospitalità, applicando le tecniche di gestione economica e finanziaria alle aziende turistico-alberghiere.	Saper organizzare e gestire avvenimenti congressuali.	I pacchetti alberghieri. Le strategie comunicative della struttura. Le promozioni e le offerte speciali.
<b>L'alternanza scuola-lavoro.</b>	Sovrintendere all'organizzazione dei servizi di accoglienza e ospitalità, applicando le tecniche di gestione economica e finanziaria alle aziende turistico-alberghiere.	Essere in grado di integrarsi con lo staff aziendale, occupando mansioni specifiche di settore.	<b>Le diverse forme di A.S.L. ;</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alternanza in azienda</li> <li>2. Manifestazioni in istituto o all'esterno presso enti, associazioni, aziende, fiere, ecc.;</li> <li>3. simulazione di impresa in istituto (eventi aperti al pubblico);</li> <li>4. viaggi di istruzione e uscite didattiche;</li> </ol>

**DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE DELLA STRUTTURA RICETTIVA  
NUCLEI FONDANTI**

Classe	Competenze	Abilità	Conoscenze
Terza	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Valorizzare e promuovere le tradizioni locali, nazionali e internazionali individuando le nuove tendenze di filiera</li> <li>-Applicare le normativa vigenti, nazionali e internazionali, in fatto di sicurezza, trasparenza e tracciabilità dei prodotti.</li> <li>-La didattica laboratoriale favorisce lo sviluppo delle competenze nell'intero percorso formativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Distinguere le caratteristiche del mercato turistico con particolare attenzione al settore ristorativo.</li> <li>-Individuare gli elementi fondamentali delle strutture turistico ristorative.</li> <li>- Riconoscere la struttura organizzativa dell'impresa ristorativa e individuare il ruolo del personale nei diversi settori</li> <li>-Riconoscere diritti e doveri relativi al rapporto di lavoro e utilizzare i principali contratti di lavoro.</li> <li>-riconoscere i documenti fiscali e i titoli di credito.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Caratteristiche del mercato turistico.</li> <li>-Costituzione dell'impresa.</li> <li>-Normativa di settore con particolare attenzione agli aspetti connessi alla sicurezza</li> <li>- Contratti di lavoro di settore</li> <li>- Fatturazione iva</li> </ul>
Quarta	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Utilizzare strumenti gestionali nella produzione di servizi e prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico – alberghiera.</li> <li>-Adeguare e organizzare la produzione e la vendita in relazione alla domanda dei mercati, valorizzando i prodotti tipici.</li> <li>-la didattica laboratoriale favorisce lo sviluppo delle competenze nell'intero percorso formativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Individuare le forme di finanziamento in funzione dell'attività di gestione.</li> <li>-interpretare i dati contabili e amministrativi dell'impresa turistico/ristorativa.</li> <li>-Redigere la contabilità di settore.</li> <li>-Classificare e configurare i costi di un'azienda, analizzare il loro rapporto con i ricavi, calcolare il costo del servizio e individuare il prezzo di vendita.</li> <li>-Utilizzare tecniche di approvvigionamento per abbattere i costi.</li> <li>-Interpretare i dati del bilancio d'esercizio.</li> <li>- Riconoscere le diverse forme di contratto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Organizzazione delle risorse umane.</li> <li>-Bilancio d'esercizio</li> <li>- Gestione amministrativa ed economica dell'impresa.</li> <li>- le diverse forme di contratto.</li> </ul>
Quinta	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Integrare le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche, utilizzando le tecniche di comunicazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio.</li> <li>--Correlare la conoscenza storica generali agli sviluppi delle scienze, delle tecnologie e delle tecniche negli specifici campi professionali di riferimento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizzare le tecniche di marketing .</li> <li>- Individuare fasi e procedure per redigere un Business plan.</li> <li>-Individuare i prodotti a chilometro zero come strumento di Marketing.</li> <li>-analizzare i fattori economici territoriali che incidono sulle abitudini alimentari.</li> <li>- Individuare norme e prodedure relative a</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Tecniche di marketing</li> <li>- fasi e procedure di un business plan.</li> <li>-prodotti a chilometro zero-</li> <li>-normative di settore.</li> <li>-Norme e procedure per la tracciabilità dei prodotti.</li> </ul>



	-la didattica laboratoriale favorisce lo sviluppo delle competenze nell'intero percorso formativo.	provenienza, produzione e conservazione del prodotto. -comprendere il linguaggio giuridico e applicare la normativa vigente nei contesti di riferimento, con particolare attenzione alle norme di sicurezza, alle certificazioni obbligatorie e volontarie.	
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

## METODOLOGIE – MEZZI-STRUMENTI-SPAZI

Il Dipartimento, a seguito del ritorno alle attività scolastiche tradizionali, ritiene di dover programmare, in prima ipotesi, metodologie da utilizzare in presenza. Tuttavia, si suggerisce di preventivare anche metodologie da utilizzare a distanza a cui bisognerebbe inevitabilmente far ricorso nel caso in cui la diffusione del coronavirus superasse limiti accettabili. In tal caso si decide di far ricorso, in generale, alla piattaforma G-suite (ad esempio con classroom o meet) già utilizzata da marzo a giugno 2020.

<b>METODOLOGIE</b>			
X	Lezione frontale <i>(presentazione di contenuti e dimostrazioni logiche)</i>	x	Cooperative learning <i>(lavoro collettivo guidato o autonomo)</i>
X	Lezione interattiva <i>(discussioni sui libri o a tema, interrogazioni collettive)</i>	x	Problem solving <i>(definizione collettiva)</i>
X	Lezione multimediale <i>(utilizzo della LIM, di PPT, di audio video)</i>	x	Attività di laboratorio <i>(esperienza individuale o di gruppo)</i>
X	Lezione / applicazione	x	Attività innovative basate su impieghi moderni delle TIC (Flipped classroom, ecc.) sia in presenza, sia a distanza
X	Letture e analisi diretta dei testi		

<b>MEZZI, STRUMENTI, SPAZI</b>					
x	Libri di testo		Registratore	x	Cineforum
x	Altri libri	x	Letture DVD	x	Mostre
x	Dispense, schemi	x	Computer	x	Visite guidate
x	Dettatura di appunti	x	Laboratorio di cucina / sala / bar	x	Stage
x	Videoproiettore/LIM		Biblioteca		Altro _____

TIPOLOGIA DI VERIFICHE				
	Analisi del testo	X	Test strutturato	
	Saggio breve	X	Risoluzione di problemi	
	Articolo di giornale	X	Prova grafica / pratica	
	Tema - relazione	X	Interrogazione	
	Test a risposta aperta	X	Simulazioni colloqui	
	Test semistrutturato	X	Prove di laboratorio	
	Prove scritte (Compiti di realtà)	X	Simulazioni delle prove scritte degli esami di stato	
	Prove parallele	X		

CRITERI DI VALUTAZIONE			
<i>Per la valutazione saranno adottati i criteri stabiliti dal POF d'Istituto, le griglie elaborate dal Dipartimento ed allegate alla presente programmazione. La valutazione terrà conto di:</i>			
	Livello individuale di acquisizione di conoscenze		Impegno
	Livello individuale di acquisizione di abilità e competenze		Partecipazione
	Progressi compiuti rispetto al livello di partenza		Frequenza
	Interesse		Comportamento

INTERDISCIPLINARIETA' E PROVE DI REALTA'
Nelle tre articolazioni si eseguiranno compiti di realtà che faranno riferimento, anno per anno, ad U.D.A. e che , a seconda dell'anno, riguarderanno:
<b>Terzo anno: -La Valorizzazione dei prodotti tipici del territorio e la difesa del made in Italy (tutti gli indirizzi)</b>
<b>Quarto anno: -La conservazione e la cottura degli alimenti, segnatamente dei prodotti tipici (articolazioni Enogastronomia/Sala e Vendita)</b>
<b>Quinto anno: -La qualità, la gestione e la sicurezza Alimentare (articolazioni Enogastronomia/Sala e Vendita) / Il turismo nel territorio (articolazione Accoglienza Turistica)</b>

OBIETTIVI MINIMI
Gli obiettivi minimi che ogni disciplina dovrà perseguire e specificare nella propria programmazione corrispondono ad un livello semplificato ed essenziale dei nuclei fondanti che sono stati riportati per ognuna di esse.

**GRIGLIE DI VALUTAZIONE**

**GRIGLIA DI VALUTAZIONE  
DELLE PROVE DI LABORATORIO**

	<b>INDICATORI</b>	<b>PUNTI</b>	<b>DESCRITTORI</b>	
Parte teorica	CONOSCENZA ARGOMENTI	2	a) Completa b) Parziale c) inesistente	2 1 0
	CAPACITA' DI RELAZIONARE E RAPPRESENTARE GLI ARGOMENTI	2	a) ordinata b) parzialmente ordinata c) disordinata	2 1 0
Parte pratica	APPLICAZIONE	3	a) si applica con notevole impegno b) si applica con discreto impegno c) Si applica con scarso/moderato impegno d) Non si applica	3 2 1 0
	OBIETTIVI RAGGIUNTI	3	a) Risultati ottimi b) Risultati discreti c) Risultati accettabili d) Risultati nulli	3 2 1 0
<b>TOTALE</b>		...../10		

# **GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLE PROVE SCRITTE DI SCIENZA E CULTURA DELL'ALIMENTAZIONE**

<b>INDICATORI</b>	<b>PUNTI</b>	<b>DESCRITTORI</b>	
<b>CONOSCENZA ARGOMENTI</b>	<b>2</b>	a) completa b) quasi completa c) parziale d) minima e) nulla	2 1.5 1 0.5 0
<b>CAPACITA' DI RELAZIONARE E RAPPRESENTARE GLI ARGOMENTI</b>	<b>3</b>	a) ordinata b) qualche incongruenza c) incongruenze diffuse d) molto incoerente e) disordinata	3 2 1.5 1 0
<b>LINGUAGGIO SPECIFICO</b>	<b>2</b>	a) tecnico b) poco preciso c) impreciso	2 1 0
<b>CAPACITA' DI SINTESI, DI RIELABORAZIONE PERSONALE, COLLEGAMENTI INTERDISCIPLINARI</b>	<b>3</b>	a) ottima b) buona c) discreta d) sufficiente d) Insufficiente e) nulla	3 2.5 2 1.5 1 0
<b>TOTALE</b>	<b>...../10</b>		

## GRIGLIA DI VALUTAZIONE ORALE DELLE MATERIE TECNICO - PROFESSIONALI

VOTO	CONOSCENZE	ABILITÀ	COMPETENZE
4	Nessuna conoscenza Conoscenze frammentarie superficiali e lacunose	Nessuna o scarse abilità, comunica in modo inadeguato, non compie operazioni di analisi	Nessuna applicazione, oppure applica le conoscenze minime, se guidato, ma con errori anche nell'esecuzione di compiti semplici
5	superficiali ed incerte	comunica in modo non sempre coerente. Ha difficoltà a cogliere i nessi logici. Compie analisi lacunose	applica le conoscenze con imprecisione nell'esecuzione di compiti semplici
6	essenziali, ma non approfondite	comunica in modo semplice, ma adeguato. Incontra qualche difficoltà nelle operazioni di analisi e di sintesi, pur individuando i principali nessi logici	esegue semplici compiti senza errori sostanziali, ma con alcune incertezze
7	essenziali con eventuali approfondimenti guidati	comunica in modo abbastanza efficace, coglie gli aspetti fondamentali, incontra qualche difficoltà nella sintesi	esegue correttamente compiti semplici ed applica le conoscenze anche a problemi complessi, ma con qualche imprecisione
8	sostanzialmente complete con qualche approfondimento autonomo	comunica in modo efficace ed appropriato. Compie analisi corrette ed individua collegamenti. Rielabora autonomamente e gestisce situazioni nuove non complesse	applica autonomamente le conoscenze a problemi complessi in modo globalmente corretto
9-10	complete, organiche, articolate e con approfondimenti autonomi	comunica in modo efficace ed articolato. Rielabora in modo personale e critico e documenta adeguatamente il proprio lavoro. Gestisce efficacemente situazioni nuove e complesse	applica le conoscenze in modo corretto, autonomo e personale anche a problemi complessi

## Griglia di valutazione della prova scritta di MATEMATICA

Numero di item	Tipo di prova	Peso per ogni risposta esatta	Punteggio parziale	Punteggio per ogni gruppo
2 <i>variabile</i>	Risposta Multipla a 4	3	0-3	6
6 <i>variabile</i>	Domande aperte	4	0-1-2-3-4	24

Per ciascuna domanda aperta	Punteggio parziale
Conoscenza dell'argomento	<b>2</b> (50%)
Applicazione regole e procedimenti	<b>1</b> (25%)
Abilità di calcolo	<b>1</b> (25%)

## GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLE PROVE DI DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE DELLA STRUTTURA RICETTIVA

LIVELLI	DESCRIZIONE DELLE PRESTAZIONI IN TERMINI DI CONOSCENZE, COMPETENZE, ABILITA'
<b>9 -10</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscenze organiche approfondite ed ampliate in modo personale.</li> <li>- Applica le conoscenze in modo corretto ed autonomo, anche a problemi complessi.</li> <li>- Espone in modo fluido, utilizzando un lessico ricco ed appropriato.</li> <li>- Sa rielaborare correttamente ed approfondire in modo autonomo e critico situazioni complesse</li> </ul>
<b>7 - 8</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscenze complete, con qualche approfondimento autonomo.</li> <li>- Applica autonomamente le conoscenze anche a problemi più complessi.</li> <li>- Espone in modo corretto e con linguaggio appropriato.</li> <li>- Rielabora in modo corretto e completo le informazioni.</li> </ul>
<b>6</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscenze complete ma non approfondite.</li> <li>- Applica le conoscenze senza commettere errori sostanziali.</li> <li>- Si esprime in modo semplice e corretto.</li> <li>- Rielabora sufficientemente le informazioni e gestisce situazioni nuove e semplici.</li> <li>- Sa individuare elementi e relazioni con sufficiente correttezza.</li> </ul>
<b>5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscenze lacunose e superficiali.</li> <li>- Applica le conoscenze ma con errori.</li> <li>- Si esprime in modo impreciso.</li> <li>- Gestisce con difficoltà situazioni nuove e semplici.</li> </ul>
<b>3-4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscenze frammentarie e gravemente lacunose.</li> <li>- Applica le conoscenze minime solo se guidato.</li> <li>- Si esprime in modo scorretto ed improprio.</li> <li>- Non è capace di servirsi delle informazioni fornite.</li> </ul>
<b>0-2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nessuna conoscenza.</li> <li>- Non è capace di servirsi della informazioni fornite.</li> </ul>

Le prestazioni sono descritte in termini di:

**Conoscenze:** acquisizione dei contenuti ( tematiche, argomenti, concetti, regole afferenti la disciplina).

**Competenze:** applicazione concreta di un insieme coordinato di conoscenze.

**Abilità:** utilizzazione significativa della competenze acquisite nonché capacità elaborative, logiche e critiche.

**GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLA SECONDA PROVA SCRITTA**

**SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITA'ALBERGHIERA  
ARTICOLAZIONE: SALA E VENDITA / ENOGASTRONOMIA**

**Tema di: LABORATORIO DEI SERVIZI ENOGASTRONOMICI  
ARTICOLAZIONE SALA E VENDITA/ENOGASTRONOMIA  
Tema di: SCIENZA E CULTURA DELL'ALIMENTAZIONE**

Candidato \_\_\_\_\_ Classe \_\_\_\_\_ Sez \_\_\_\_\_

Indicatori	Descrittori	Punti	Punti assegnati
Punti tot. 3  COMPRESIONE del testo introduttivo o della tematica proposta o della consegna operativa.	Comprensione frammentaria e parziale aderenza alla tematica proposta	1	
	Comprensione essenziale e sostanziale aderenza alla tematica proposta	2	
	Comprensione esauriente e corretta rispetto ai vincoli posti nella tematica proposta	3	
Punti tot.6  PADRONANZA delle conoscenze relative ai nuclei fondamentali della/delle discipline.	Dimostra una scarsissima conoscenza dei nuclei fondamentali della/delle discipline	1	
	Dimostra una frammentaria conoscenza dei nuclei fondamentali della/delle discipline	2	
	Dimostra un'essenziale conoscenza dei nuclei fondamentali della/delle discipline	3	
	Dimostra una discreta conoscenza dei nuclei fondamentali della/delle discipline	4	
	Dimostra una buona padronanza dei nuclei fondamentali della/delle discipline	5	
	Dimostra un'ottima e completa padronanza dei nuclei fondamentali della/delle discipline	6	
Punti tot.8  PADRONANZA delle competenze tecnico professionali evidenziate nella rilevazione delle problematiche e nell'elaborazione delle soluzioni.	Padronanza delle competenze tecnico-pratiche scarsissime ed elaborazione delle soluzioni quasi nulla	1	
	Padronanza delle competenze tecnico-pratiche inadeguata ed elaborazione delle soluzioni frammentaria	2	
	Padronanza delle competenze tecnico-professionali mediocre ed elaborazione superficiale.	3	
	Padronanza delle competenze tecnico-professionali sufficiente ed elaborazione essenziale.	4	
	Padronanza delle competenze tecnico-professionali più che sufficiente ed elaborazione semplice.	5	
	Padronanza delle competenze tecnico-professionali discreta ed elaborazione autonoma.	6	
	Padronanza delle competenze tecnico-professionali buona ed elaborazione autonoma e precisa	7	
	Padronanza delle competenze tecnico-professionali ottima ed elaborazione autonoma, sicura e creativa	8	
Punti tot.3  CAPACITA' di argomentare, di collegare e di sintetizzare le informazioni in modo chiaro ed esauriente, utilizzando con pertinenza i diversi linguaggi specifici	Collega e sintetizza in modo superficiale e utilizza una terminologia non appropriata	1	
	Collega e sintetizza in modo adeguato e utilizza una terminologia, nel complesso, semplice e corretta	2	
	Collega e sintetizza in modo appropriato, utilizzando un linguaggio tecnico specifico adeguato	3	

tot \_\_\_\_\_ / 20