

**ARGOMENTI MINIMI PER IL RECUPERO DEL DEBITO FORMATIVO E PER
ESAMI INTEGRATIVI E/O DI IDONEITA' A.S.2023/2024**

MATERIA	CLASSE	ARGOMENTI DI RECUPERO
Sala e vendita	1	<ol style="list-style-type: none"> 1. La brigata di sala 2. la ristorazione commerciale e collettiva 3. la sicurezza igienica e sul lavoro 4. le attrezzature di sala 5. gli stili di servizio 6. la divisa del personale di sala 7. il caffè
Sala e vendita	2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Le attrezzature del bar 2. vari tipi di bar 3. la caffetteria 4. gli stili di servizio 5. la mise en place 6. il mondo del vino
Sala e vendita	3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il servizio in sala 2. mise en place speciali 3. la cucina di sala 4. il mondo del vino, la produzione vitivinicola 5. i distillati 6. i liquorosi 7. il mixology, tipologie di cocktail 8. allestimento open bar
Sala e vendita	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il mixology, tecniche di miscelazione 2. allestimento buffet e banchetti 3. il mondo del vino, le etichette e le menzioni 4. i vini speciali e gli spumanti 5. la colazione in hotel e al bar 6. la sommellieria, abbinamento cibo-vino 7. servizio al bar: virgin e energy drink

Sala e vendita	5	<ol style="list-style-type: none"> 1. La comanda e le ordinazioni 2. il menu: tipologie e metodi di comunicazione 3. promozione delle tradizioni locali 4. i marchi di produzioni 5. la cucina di sala, il flambage 6. mixology: classificazione cocktail IBA
Sala e vendita	4Eno	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il mondo del vino : la produzione enogastronomica 2. il mondo del vino: le etichette e le menzioni 3. la degustazione e l'abbinamento cibo-vino 4. i vini speciali
Sala e vendita	5Eno	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produzione dei distillati 2. produzione dei liquorosi 3. classificazione dei cocktail 4. il menu: tipologie e tecniche di comunicazione
Cucina	1	<ol style="list-style-type: none"> 1. La figura del cuoco, la brigata 2. La cucina (ambiente, spazi e percorsi) 3. I reparti di cucina e le attrezzature 4. Gli ortaggi, spezie e legumi 5. I grassi da condimento 6. Le principali tecniche di lavorazione degli ortaggi
Cucina	2	<ol style="list-style-type: none"> 1. L'igiene e la sicurezza in cucina 2. Metodi di cottura e conservazione 3. La carne e il pesce 4. Fondi, salse e minestre
Cucina	3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tecniche di cucina e di cottura dei pasti 2. I primi piatti e i secondi piatti 3. Le carni 4. I prodotti ittici 5. Le basi della pasticceria
Cucina	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Le culture alimentari 2. La struttura del menu e le carte 3. Organizzazione del servizio e gestione degli acquisti 4. La qualità dei prodotti alimentari
Cucina	5	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sicurezza e tutela della salute 2. Il catering, banqueting e servizio a buffet 3. Piatti e menu per soggetti con intolleranze alimentari

Cucina in Sala e vendita	4	<ol style="list-style-type: none"> 1.L'evoluzione degli stili alimentari 2.L'Italia in cucina 3.La terra della dieta mediterranea 4.L'uso del menu
Cucina in Sala e vendita	5	<ol style="list-style-type: none"> 1. I menu e la salute 2. Cuocere e conservare gli alimenti 3. Creazione del piatto 4. Persone e organizzazione in cucina 5. La normativa sulla sicurezza alimentare.
Arte Bianca/Pasticceria	3	<ol style="list-style-type: none"> 1.Tecniche di arte Bianca/Pasticceria e di cottura dei dolci 2gli ingredienti di base della pasticceria e della panificazione 3.le paste di base 4.i dolcificanti 5.Le basi della pasticceria
Arte Bianca/Pasticceria	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. I marchi di qualità 2. La struttura del menu e le carte 3. Organizzazione del servizio e gestione degli acquisti La qualità dei prodotti alimentari
Arte Bianca/Pasticceria	5	<ol style="list-style-type: none"> 1.Sicurezza e tutela della salute 2.Il catering,banqueting e servizio a buffet 3.dolci e carte per soggetti con intolleranze alimentari
Accoglienza Turistica	1	<ol style="list-style-type: none"> 1. L'organizzazione dell'albergo (reparto: piani, amministrazione, manutenzione, ristorazione), schemi organizzativi, il personale dell'albergo, sigle varie, arrangiamenti 2. Il turismo e le sue tipologie (turismo culturale, religioso, enogastronomico, alternativo, sostenibile e responsabile) 3.Tipologie delle imprese ricettive (strutture ricettive alberghiere, ricettive all'aria aperta, ricettive extra alberghiere, altre tipologie alberghiere)
Accoglienza Turistica	2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fase "ante": la prenotazione, introduzione, processo operativo, cambi, cancellazione, cos'è l'overbooking, cancellation policy, lista d'attesa, lista indesiderati, modulistica. 2. Fase "In": il check in, accoglienza e assegnazione della camera, adempimenti, registrazioni, comunicazioni agli altri reparti, modulistica. 3.Preventivi di soggiorno per clienti individuali e di gruppo, il voucher: vari tipi di voucher
Accoglienza Turistica	3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fase "live in" : i servizi al cliente (sveglia, lavanderia, cambio valuta estera, custodia valori, informazioni sul territorio, commissioni), cambio camera, tutela e sicurezza dei clienti con disabilità e non; 2. Procedure relative ad un gruppo nella fase "in"; 3. Fase "post" : Imposte e tasse, presentazione e pagamento del conto, emissione del documento fiscale, calcolo dell' IVA e dell'imponibile; 4. Le procedure relative a un gruppo nella fase "post"

Accoglienza Turistica	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lo studio di fattibilità e gli adempimenti burocratici per aprire una attività alberghiera; 2. Le diverse tipologie di gestione dell'albergo e di contratto (locazione, affitto di azienda, management contract,, leasing); 3. Tipologie di turismo, Come preparare un itinerario turistico; 4. Il settore Risorse Umane, ricerca e selezione del personale, come preparare un curriculum vitae; <p>Il sistema contabile e le tipologie di scritture contabili</p>
Accoglienza Turistica	5	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipologie e caratteristiche di un obiettivo; 2. Il budget della Room Division: quantificare il volume delle vendite, determinare il prezzo medio di vendita e il Cost Par di una camera e di un piatto; 3. Il marketing e l'impresa alberghiera, il Marketing Mix, ciclo di vita di un prodotto, segmentazione del mercato e principali tipologie di Marketing; 4. La gestione commerciale- Le vendite: la comunicazione, i canali di distribuzione e vendita.