

## ARGOMENTI MINIMI PER IL RECUPERO DEL DEBITO FORMATIVO E PER ESAMI INTEGRATIVI E/O DI IDONEITA'

MATERIA	CLASSE	ARGOMENTI DI RECUPERO
Sala e vendita	1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La brigata di sala</li> <li>2. Le attrezzature di sala</li> <li>3. Gli stili di servizio</li> <li>4. La divisa del personale di sala</li> <li>5. Il caffè</li> </ol>
Sala e vendita	2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La brigata di sala</li> <li>2. Le attrezzature di sala</li> <li>3. Gli stili di servizio</li> <li>4. La mise en place del tavolo</li> <li>5. Il caffè</li> <li>6. Il bar</li> </ol>
Sala e vendita	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. I cocktail, varie tipologie, tecniche di miscelazione</li> <li>2. Allestimento buffet e banchetti</li> <li>3. Il vino, (tecniche di servizio e abbinamento cibo vino, etichette DOC, DOCG, IGT)</li> </ol>
Cucina	1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La figura del cuoco, la brigata</li> <li>2. La cucina (ambiente, spazi e percorsi)</li> <li>3. I reparti di cucina e le attrezzature</li> </ol>
Cucina	2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'igiene e la sicurezza in cucina</li> <li>2. Metodi di cottura e conservazione</li> <li>3. La carne e il pesce</li> </ol>
Cucina	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il food &amp; beverage manager</li> <li>2. La struttura del menu</li> <li>3. Sicurezza e salute sul lavoro</li> </ol>
Accoglienza T.	1	<p>Fare turismo oggi, il mercato turistico domanda e offerta.            Tipologie di turismo e turisti            Tipologie di strutture ricettive alberghiere ed extra alberghiere.            La classificazione.</p>
Accoglienza T.	2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il ciclo cliente</li> <li>2. Pre-experience: la prenotazione diretta e indiretta e la prenotazioni dei gruppi; modulistica.</li> <li>3. Experience: il check in assegnazione della camera, adempimenti, registrazioni, comunicazioni agli altri reparti, modulistica.</li> <li>3. Preventivi di soggiorno per clienti individuali e di gruppo, il voucher: vari tipi di voucher</li> </ol>
Accoglienza T.	3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fasi Ante, check in e "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;</li> <li>2. Procedure relative ad un gruppo nella fase "in";</li> <li>3. Fase "post" : Imposte e tasse, presentazione e pagamento del conto, emissione del documento fiscale, calcolo dell' IVA e dell'imponibile;</li> <li>4. Le procedure relative a un gruppo nella fase "post"</li> </ol>
Accoglienza T.	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le tipologie di clientela.</li> <li>2. Gli eventi e l'organizzazione di eventi in albergo.</li> <li>3. L'organizzazione delle risorse umane, le aggregazioni nel settore alberghiero,</li> <li>4. L'organizzazione turistica e promozione del territorio. Come preparare un itinerario turistico;</li> </ol>

<b>Accoglienza T.</b>	<b>5</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tipologie e caratteristiche di un obiettivo;</li> <li>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;</li> <li>3. Il marketing e l'impresa alberghiera, il Marketing Mix, ciclo di vita di un prodotto, segmentazione del mercato e principali tipologie di Marketing;</li> <li>4. La gestione commerciale- Le vendite: la comunicazione, i canali di distribuzione e vendita.</li> </ol>