

**PIANO DIDATTICO UDA ORDINARIE (MODULI FORMATIVI) ASSE/INTERASSE/DISCIPLINARI**  
**DIPARTIMENTO ENOGASTRONOMIA L.S.E. Sala e Vendita ASSE Scientifico Tecnologico Professionale**  
**CLASSE QUARTA SALA E VENDITA**

**UDA N. 1 : IL MONDO DELL'ENOGASTRONOMIA E I PROFESSIONISTI DELLA RISTORAZIONE E**

<b>Insegnamento/UDA</b> (insegnamento e titolo sintetico)	<b>Tipologia</b> (asse, interasse, mono disciplinare)	<b>Insegnamenti coinvolti</b>	<b>Compiti e prodotti</b>	<b>Competenze</b>	<b>Conoscenze</b>	<b>Periodo</b> (mesi)
<b>Laboratorio dei Servizi Enogastronomici – Settore SALA BAR E VENDITA</b>  La promozione del territorio attraverso la comunicazione dell'offerta enogastronomica, i marchi di qualità le eccellenze made in Italy	<b>Monodisciplinare</b>	Laboratorio dei Servizi Enogastronomici – Settore SALA BAR E VENDITA	-Relazionare sugli argomenti proposti, sulle tecniche e gli strumenti di promozione e vendita dei prodotti patrimonio enogastronomico di un territorio regionale e nazionale e sui relativi marchi di qualità	N1 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.  N4 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.  N8 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.	→ Strumenti di pubblicità e comunicazione. → Marchi di qualità e sistemi di tutela dei prodotti enogastronomici di eccellenza. → Risorse enogastronomiche/culturali territoriali e nazionali.	<b>Settembre – novembre</b>

**PIANO DIDATTICO UDA ORDINARIE (MODULI FORMATIVI) ASSE/INTERASSE/DISCIPLINARI**  
**DIPARTIMENTO ENOGASTRONOMIA L.S.E. Sala e Vendita ASSE Scientifico Tecnologico Professionale**  
**CLASSE QUARTA SALA E VENDITA**

UDA N. 2 : La gestione operativa di un'impresa enogastronomica						
Insegnamento/UDA (insegnamento e titolo sintetico)	Tipologia (asse, interasse, mono disciplinare)	Insegnamenti coinvolti	Compiti e prodotti	Competenze	Conoscenze	Periodo (mesi)
<b>Laboratorio dei Servizi Enogastronomici – Settore SALA BAR E VENDITA</b>  -La gestione operativa di un'impresa enogastronomica: dagli acquisti delle materie prime alle strategie di vendita di prodotti e servizi e la gestione del ciclo cliente	<b>Monodisciplinare</b>	Laboratorio dei Servizi Enogastronomici – Settore SALA BAR E VENDITA	Relazionare sul concetto di qualità -individuare le diverse tecniche di approvvigionamento -Calcolare il drink cost di un drink -Determinare il prezzo di vendita di una bevanda -conoscere i criteri di presentazione di una carta del bar, un menu e una carta dei vini -Gestire, anche in collaborazione con gli altri, la comunicazione, anche digitale, professionale con il cliente personalizzando il servizio in base alle esigenze speciali. Applicare procedure e tecniche di accoglienza.	N2 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.  N4 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.  N6 Orientare i propri comportamenti alla realizzazione delle fasi del ciclo cliente in contesti professionali noti nel rispetto delle diverse culture ed esigenze della clientela.  N7 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.	→ Tecniche di approvvigionamento e gestione delle merci.  → La gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita promuovendo l'innovazione nel rispetto della qualità.  → Il marketing → La comunicazione e gli strumenti del web → Il drink cost e la determinazione del prezzo di vendita → La carta del bar → Costruzione di un menu → Il vino: Storia, produzione, abbinamenti cibo-vini → Tecniche di interazione con la clientela con bisogni specifici. → Strategia di fidelizzazione del cliente	<b>Dicembre Gennaio</b>

**PIANO DIDATTICO UDA ORDINARIE (MODULI FORMATIVI) ASSE/INTERASSE/DISCIPLINARI**  
**DIPARTIMENTO ENOGASTRONOMIA L.S.E. Sala e Vendita ASSE Scientifico Tecnologico Professionale**  
**CLASSE QUARTA SALA E VENDITA**

UDA N. 3 : L'agire professionale in sicurezza						
Insegnamento/UDA (insegnamento e titolo sintetico)	Tipologia (asse, interasse, mono disciplinare)	Insegnamenti coinvolti	Compiti e prodotti	Competenze	Conoscenze	Periodo (mesi)
<b>Laboratorio dei Servizi Enogastronomici – Settore SALA BAR E VENDITA</b>  - sicurezza nei luoghi di lavoro - normativa sulla tutela e sicurezza del cliente - l'haccp	<b>Monodisciplinare</b>	<b>Laboratorio dei Servizi Enogastronomici – Settore SALA BAR E VENDITA</b>	-Utilizzare metodi, attrezzature, mezzi, per la gestione delle produzioni ed assicurare standard di qualità appropriati. -Applicare procedure per la segnalazione delle non conformità. Applicare le norme per la tutela e sicurezza del cliente con particolare riferimento a bambini, anziani, diversamente abili	<b>N3</b> 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.	→ Normativa relativa alla sicurezza sul lavoro e antinfortunistica. → Fattori di rischio professionale e ambientale. → Normativa sulla tutela e sicurezza del cliente	<b>Febbraio</b>  <b>Marzo</b>

**PIANO DIDATTICO UDA ORDINARIE (MODULI FORMATIVI) ASSE/INTERASSE/DISCIPLINARI**  
**DIPARTIMENTO ENOGASTRONOMIA L.S.E. Sala e Vendita ASSE Scientifico Tecnologico Professionale**  
**CLASSE QUARTA SALA E VENDITA**

UDA N. 4 : La progettazione e l'organizzazione di eventi						
Insegnamento/UDA (insegnamento e titolo sintetico)	Tipologia (asse, interasse, mono disciplinare)	Insegnamenti coinvolti	Compiti e prodotti	Competenze	Conoscenze	Periodo (mesi)
<b>Laboratorio dei Servizi Enogastronomici – Settore SALA BAR E VENDITA</b>  -Le fasi del servizio -Banqueting e catering - Comunicazioni con gli altri reparti - analisi swot: punti di forza e debolezza	<b>Monodisciplinare</b>	Laboratorio dei Servizi Enogastronomici – Settore SALA BAR E VENDITA	-relazionare sulle diverse fasi del servizio -Individuare le inefficienze e le carenze dei servizi erogati in rapporto alle aspettative dei clienti. Tradurre i dati della customer satisfaction in proposte di miglioramento del prodotto/servizio erogato -conoscere le differenze sostanziali tra le diverse attività proposte e saper elaborare un'offerta adeguata all'occasione.	N9 Applicare tecniche di Hospitality management 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.  N10 Applicare, anche collaborando con altri, tecniche standard di Revenue management e di budgeting-reporting aziendale attraverso opportune azioni di marketing in contesti professionali strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono una modifica del proprio operato.  N11 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.	→ Metodologie e tecniche di gestione dell'accoglienza in relazione alla tipologia dei servizi e al target di clientela. → Livelli e standard di qualità del servizio/offerta erogato. Tecniche per l'analisi dei punti di forza/debolezza dell'offerta servita (ANALISI SWOT)*	<b>Aprile Maggio</b>