

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"> 1. La brigata di sala 2. Le attrezzature di sala 3. Gli stili di servizio 4. La divisa del personale di sala 5. Il caffè
Sala e vendita	2	<ol style="list-style-type: none"> 1. La brigata di sala 2. Le attrezzature di sala 3. Gli stili di servizio 4. La mise en place del tavolo 5. Il caffè 6. Il bar
Sala e vendita	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. I cocktail, varie tipologie, tecniche di miscelazione 2. Allestimento buffet e banchetti 3. Il vino, (tecniche di servizio e abbinamento cibo vino, etichette DOC, DOCG, IGT)
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
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
Cucina	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il food & beverage manager 2. La struttura del menu 3. Sicurezza e salute sul lavoro
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,

		<p>affitto di azienda, management contract,, leasing);</p> <p>3. Tipologie di turismo, Come preparare un itinerario turistico;</p> <p>4. Il settore Risorse Umane, ricerca e selezione del personale, come preparare un curriculum vitae;</p> <p>5. Il sistema contabile e le tipologie di scritture contabili.</p>
Accoglienza Turistica	5	<p>1. Tipologie e caratteristiche di un obiettivo;</p> <p>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;</p> <p>3. Il marketing e l'impresa alberghiera, il Marketing Mix, ciclo di vita di un prodotto, segmentazione del mercato e principali tipologie di Marketing;</p> <p>4. La gestione commerciale- Le vendite: la comunicazione, i canali di distribuzione e vendita.</p>