

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

MATERIA	CLASSE	ARGOMENTI DI RECUPERO
<b>Sala e vendita</b>	<b>1</b>	<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>
<b>Sala e vendita</b>	<b>2</b>	<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>
<b>Sala e vendita</b>	<b>4</b>	<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>
<b>Cucina</b>	<b>1</b>	<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> <li>4. Gli ortaggi, spezie e legumi</li> <li>5. I grassi da condimento</li> <li>6. Le principali tecniche di lavorazione degli ortaggi</li> </ol>
<b>Cucina</b>	<b>2</b>	<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> <li>4. Fondi, salse e minestre</li> </ol>
<b>Cucina</b>	<b>3</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tecniche di cucina e di cottura dei pasti</li> <li>2. I primi piatti e i secondi piatti</li> <li>3. Le carni</li> <li>4. I prodotti ittici</li> <li>5. Le basi della pasticceria</li> </ol>
<b>Cucina</b>	<b>4</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le culture alimentari</li> <li>2. La struttura del menu e le carte</li> <li>3. Organizzazione del servizio e gestione degli acquisti</li> <li>4. La qualità dei prodotti alimentari</li> </ol>
<b>Cucina</b>	<b>5</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sicurezza e tutela della salute</li> <li>2. Il catering, banqueting e servizio a buffet</li> <li>3. Piatti e menu per soggetti con intolleranze alimentari</li> </ol>
<b>Cucina in Sala e vendita</b>	<b>4</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'evoluzione degli stili alimentari</li> <li>2. L'Italia in cucina</li> <li>3. La terra della dieta mediterranea</li> <li>4. L'uso del menu</li> </ol>

<b>Cucina in Sala e vendita</b>	<b>5</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. I menu e la salute</li> <li>2. Cuocere e conservare gli alimenti</li> <li>3. Creazione del piatto</li> <li>4. Persone e organizzazione in cucina</li> <li>5. La normativa sulla sicurezza alimentare.</li> </ol>
<b>Arte Bianca/Pasticceria</b>	<b>3</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tecniche di arte Bianca/Pasticceria e di cottura dei dolci</li> <li>2. Gli ingredienti di base della pasticceria e della panificazione</li> <li>3. Le paste di base</li> <li>4. I dolcificanti</li> <li>5. Le basi della pasticceria</li> </ol>
<b>Arte Bianca/Pasticceria</b>	<b>4</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. I marchi di qualità</li> <li>2. La struttura del menu e le carte</li> <li>3. Organizzazione del servizio e gestione degli acquisti</li> </ol> <p>La qualità dei prodotti alimentari</p>
<b>Arte Bianca/Pasticceria</b>	<b>5</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sicurezza e tutela della salute</li> <li>2. Il catering, banqueting e servizio a buffet</li> <li>3. Dolci e carte per soggetti con intolleranze alimentari</li> </ol>
<b>Accoglienza Turistica</b>	<b>1</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'organizzazione dell'albergo (reparto: piani, amministrazione, manutenzione, ristorazione), schemi organizzativi, il personale dell'albergo, sigle varie, arrangiamenti</li> <li>2. Il turismo e le sue tipologie (turismo culturale, religioso, enogastronomico, alternativo, sostenibile e responsabile)</li> <li>3. Tipologie delle imprese ricettive (strutture ricettive alberghiere, ricettive all'aria aperta, ricettive extra alberghiere, altre tipologie alberghiere)</li> </ol>
<b>Accoglienza Turistica</b>	<b>2</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fase "ante": la prenotazione, introduzione, processo operativo, cambi, cancellazione, cos'è l'overbooking, cancellation policy, lista d'attesa, lista indesiderati, modulistica.</li> <li>2. Fase "In": il check in, accoglienza e 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>
<b>Accoglienza Turistica</b>	<b>3</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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;</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>
<b>Accoglienza Turistica</b>	<b>4</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lo studio di fattibilità e gli adempimenti burocratici per aprire una attività alberghiera;</li> <li>2. Le diverse tipologie di gestione dell'albergo e di contratto (locazione, affitto di azienda, management contract, leasing);</li> <li>3. Tipologie di turismo, Come preparare un itinerario turistico;</li> <li>4. Il settore Risorse Umane, ricerca e selezione del personale, come preparare un curriculum vitae; Il sistema contabile e le tipologie di scritture contabili</li> </ol>

<b>Accoglienza Turistica</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>
----------------------------------	----------	---