

Scienza e Cultura dell'Alimentazione

Laboratorio di Sala e Vendita

2 PERCORSI

dalle **CONOSCENZE**

alle **COMPETENZE**

dalla **GESTIONE**

al **SERVIZIO**

Il Maître e le sue **COMPETENZE**

La **LOCATION**

Il **SERVIZIO**

Tipologia
di **EVENTO**

Tipologia
di
CLIENTE

SICUREZZA

ABBINAMENTO
CIBO – VINI – BEVANDE

APPROVIGGIONAMENTO

ORGANIZZAZIONE

COMUNICAZIONE

COMMERCIALIZZAZIONE

LE INDICAZIONI CHE SEGUONO
HANNO VALORE DI

ESEMPLIFICAZIONE

rispetto ai “**Nuclei tematici fondamentali**”
dei “Quadri di Riferimento”

e vanno lette

IN PARALLELO

tra le due discipline della seconda prova

Conoscenze fondamentali di alimentazione e nutrizione

I NUTRIENTI

- ✓ come sono classificati
- ✓ quali funzioni svolgono nell'organismo umano
- ✓ quali sono i livelli di assunzione di riferimento
- ✓ quali le fonti alimentari

Le MATERIE PRIME e i PRODOTTI ALIMENTARI

L'analisi del profilo:

- organolettico
- merceologico
- igienico
- nutrizionale
- gastronomico

I NUOVI prodotti alimentari

- alimenti alleggeriti o "light"
- alimenti arricchiti / fortificati
- alimenti funzionali, ad es. prebiotici, probiotici ...
- alimenti innovativi (novel food) e OGM

- alimenti integrali
- alimenti naturali / alimenti biologici
- alimenti destinati a particolari tipi di alimentazione

La “QUALITÀ TOTALE”

I fattori che concorrono alla definizione della “Qualità totale”:

- qualità nutrizionale
- qualità organolettica
- qualità igienico – sanitaria
- qualità di origine
- qualità tecnologica
- legale

Il cliente e la sue esigenze: fisiologiche e patologiche

**Predisporre MENU nel rispetto delle ESIGENZE
DIETETICHE del cliente**

- ✓ per un adulto in buono stato di salute
- ✓ per donne in stato di gravidanza – allattamento
- ✓ per i neonati
- ✓ per ragazzi in età scolare e per adolescenti
- ✓ per team di sportivi
- ✓ per ultrasettantenni

**Predisporre MENU nel rispetto delle ESIGENZE
DIETETICHE del cliente con particolari patologie o
rispondenti alla prevenzione delle stesse**

- ✓ conoscere le principali patologie correlate alle abitudini alimentari: obesità, malattie cardiovascolari, diabete, tumori;
- ✓ predisporre menu funzionali alla prevenzione delle patologie sopra elencate o a chi ne sia affetto.

Predisporre MENU rispondenti alle ESIGENZE DIETETICHE del cliente con REAZIONI AVVERSE al cibo

- ✓ conoscere le “reazioni avverse al cibo”: allergie e intolleranze alimentari;
- ✓ predisporre menu per soggetti con “reazioni avverse al cibo”: celiachia, intolleranza al lattosio, allergia a sostanze presenti nei crostacei, nelle noci ecc ... e adottare comportamenti adeguati, del tipo:
 - scegliere materie prime idonee, prestando anche attenzione alle informazioni presenti in etichetta;
 - applicare le GMP (Good Manufacturing Practice) e le SOP (Standard Operating Procedure) per limitare il rischio di contaminazione;
 - mettere a disposizione del cliente una lista degli ingredienti utilizzati per la preparazione dei piatti con evidenziata la presenza di allergeni e sostanze o prodotti che possono provocare allergie o intolleranze.

Il cliente tra stili di vita EQUILIBRATI e NUOVE TENDENZE dietetiche

- ✓ Linee Guida per una sana alimentazione italiana
- ✓ la dieta mediterranea
- ✓ le diete vegetariane
- ✓ la cucina etnica
- ✓ uso e abuso di bevande alcoliche

TUTELA e SICUREZZA

del cliente

I pericoli chimico-fisici e biologici nella filiera alimentare e la loro prevenzione

- ✓ contaminazioni di tipo chimico: inquinamento ambientale, uso di farmaci nell'allevamento del bestiame, di fitofarmaci in agricoltura, micotossine, sostanze cedute dai materiali a contatto con gli alimenti ...
- ✓ contaminazioni di tipo biologico: batteri, virus, muffe... e relative patologie ...
- ✓ contaminazioni di tipo fisico: schegge/frammenti di plastica, vetro, legno ...

Conoscere la normativa igienico-sanitaria del settore e saper elaborare e applicare il piano di autocontrollo e il sistema HACCP

- ✓ conoscere i Regolamenti del pacchetto igiene e gli obblighi dell'OSA (Operatore Settore Alimentare);
- ✓ saper applicare le GMP (Good Manufacturing Practice) e le SOP (Standard Operating Procedure), le fasi preliminari e i 7 principi dell'HACCP a un caso pratico;
- ✓ conoscere il significato di tracciabilità della filiera.

Le certificazioni di qualità

- ✓ l'evoluzione del concetto di “Qualità” e di “Filiera agro – alimentare”;
- ✓ certificazioni di processo e certificazioni di prodotto;
- ✓ marchi di tutele dei prodotti tipici: DOP, DOC, DOCG, IGP, IGT, STG, PAT, BIO.

Promozione del MADE in ITALY

- ✓ Valorizzare, dal punto di vista nutrizionale, le tipicità e le tradizioni enogastronomiche del territorio.
- ✓ La sostenibilità ambientale nella filiera agro – alimentare.
- ✓ La tutela dei prodotti “made in Italy” attraverso la difesa dalle frodi.

Realizzare prodotti e servizi enogastronomici settore enologico e bevande

**Tecniche di lavorazione e strumenti gestionali:
realizzare prodotti e servizi enogastronomici
(enologia – bevande)**

- a) STILI di SERVIZIO: le voci che concorrono alla standardizzazione di uno “stile”:
- ✓ il destinatario
 - ✓ la “finalità” del meeting
 - ✓ il contesto del servizio
 - ✓ le tecniche organizzative
- b) Conoscere e saper flessibilizzare alcuni stili:
- ✓ il servizio all’italiana
 - ✓ il servizio all’inglese
 - ✓ il servizio alla francese indiretto
 - ✓ il servizio alla francese diretto
 - ✓ il servizio al guéridon
 - ✓ il servizio a buffet
 - ✓ altri stili di servizio
- c) Le regole del servizio di sala:
- ✓ modalità di accoglienza dell’ospite
 - ✓ la “mise en place” tra cultura ed efficienza
 - ✓ la gestione dell’ospite dalla prenotazione al congedo

d) L'ambiente di sala:

- ✓ l'arredo
- ✓ l'attrezzatura
- ✓ i costi

Il BANQUETING: la cultura del servizio di sala e il principio della “personalizzazione”
--

- a) La centralità del cliente: riconoscere e orientare i bisogni del cliente nella scelta del modello di sala (“farlo sentire importante”).
- b) Il ruolo del banqueting manager: fare incontrare le regole dell'organizzazione della sala con le esigenze del cliente.
- c) La sfida del servizio di sala: fare dell'ospitalità un “continuum” tra location, allestimento, accoglienza, servizio e menu.

Simulare EVENTI: dalla progettazione alla realizzazione (il “rinascimento della sala”
--

- a) Le tecniche di comunicazione del servizio
- b) Pianificazione e gestione dell'evento
- c) Il rapporto con il cliente, durante il servizio, tra efficienza e discrezione
- d) Modalità di promozione e vendita del servizio

La PRODUZIONE ENOLOGICA

- a) Conoscere le caratteristiche della produzione enologica nazionale e i principali prodotti di quella internazionale:
 - ✓ le caratteristiche del mercato nazionale ed europeo del vino: produzione, distribuzione e consumo;
 - ✓ la produzione artigianale;
 - ✓ i canali di distribuzione del vino: Ho.re.ca e GDO;
 - ✓ la viticoltura ecosostenibile.
- b) Saper proporre e applicare criteri di abbinamento cibo-vino e cibo-bevande in relazione al tipo di menu.
- c) Modalità di servizio del vino e delle bevande
- d) La figura e il ruolo del sommelier nella ristorazione.

Il consumo delle BEVANDE

- a) Il consumo di bevande tra tradizione ed evoluzione del costume:
 - ✓ dall'aperitivo all'happy hour;
 - ✓ la classificazione degli aperitivi;
 - ✓ alcune varianti di aperitivo dal Nord al Sud Italia.
- b) Le bevande analcoliche:
 - ✓ le indicazioni delle "Linee Guida per una sana alimentazione italiana";
 - ✓ informazioni sulle calorie e sui valori nutrizionali delle principali bevande analcoliche;
 - ✓ le "bevande vegetali": proprietà specifiche, valori e vantaggi nutrizionali;
 - ✓ Le bevande nervine: caffè, cioccolato, tè.
 - ✓ Le altre bevande fermentate: birra, sidro, ecc.

- ✓ Le bevande spiritose: liquori, distillati.
- ✓ I succhi di frutta.
- ✓ I cocktail e le nuove proposte.
- ✓ La preparazione del drink tra arte della miscelazione e spettacolarizzazione (free style).

Il sistema della QUALITA' **sicurezza, tracciabilità e certificazione**

Conoscere la normativa igienico-sanitaria del settore e saper elaborare e applicare il piano di autocontrollo e il sistema HACCP

- ✓ Conoscere i Regolamenti del pacchetto igiene e gli obblighi dell'OSA (Operatore Sicurezza Alimentare);
- ✓ Saper applicare le GMP (Good Manufacturing Practice) e le SOP (Standard Operating Procedure), le fasi preliminari e i 7 principi dell'HACCP a un caso pratico;
- ✓ Riconoscere e utilizzare la tracciabilità della filiera.

Con particolare attenzione alle seguenti fasi:

- stoccaggio delle materie prime
- preparazione degli alimenti
- confezione e conservazione degli alimenti
- somministrazione al consumatore
- smaltimento dei rifiuti
- sanificazione dei locali e delle attrezzature
- formazione del personale

La “Qualità totale”

- ✓ l'evoluzione del concetto di “Qualità” e di “Filiera agro – alimentare”;
- ✓ certificazioni di processo e certificazioni di prodotto
- ✓ il “*marchio*” come segno dell'immagine dell'azienda, come garanzia di qualità e affidabilità dei prodotti dell'azienda, come distintivo di un prodotto/risorsa del territorio, come incentivo a conservare e implementare la qualità del prodotto: ad esempio, IGT, DOC, DOCG, IGP, DOP, STG, PAT, BIO.

**Il cliente e le sue esigenze
ottimizzare la qualità del servizio**

Predisporre MENU rispondenti alle **ESIGENZE** **DIETETICHE** del cliente

- ✓ per un adulto in buono stato di salute
- ✓ per donne in stato di gravidanza – allattamento
- ✓ per i neonati e i lattanti
- ✓ per ragazzi in età scolare e per adolescenti
- ✓ per team di sportivi
- ✓ per ultrasettantenni

Predisporre MENU rispondenti alle ESIGENZE DIETETICHE del cliente con REAZIONI AVVERSE al cibo

- a) conoscere le “reazioni avverse” al cibo e/o alle bevande: allergie, intolleranze alimentari, reazioni correlate all'alimentazione;
- b) predisporre menu per soggetti con “reazioni avverse” al cibo e/o alle bevande: celiachia, intolleranza al lattosio, ai crostacei, alla frutta secca... e adottare comportamenti adeguati, del tipo;
- c) mettere a disposizione del cliente una lista degli ingredienti e degli allergeni utilizzati per la preparazione dei menu principali e delle bevande.

Simulare la definizione di menu e carte nell'organizzazione di eventi professionali, culturali e gastronomici.

- a) Il menu nel servizio di sala:
 - ✓ le principali forme di menu
 - ✓ le portate del menu
 - ✓ le regole grafiche per la stesura del menu
 - ✓ le regole culinarie nella stesura del menu
 - ✓ criteri di gestione del menu
 - ✓ obblighi normativi.
- b) L'organizzazione del banqueting.

L'ecosostenibilità

Orientamenti enogastronomici compatibili con la tutela dell'ambiente:

- indirizzarsi all'acquisto di prodotti da coltura biologica o a basso impatto ambientale;
- preferire i prodotti stagionali o a km zero;
- preferire prodotti con packing ecocompatibile;
- valorizzare i prodotti tipici del territorio;
- educare al riutilizzo degli avanzi di cibo;
- educare alla raccolta differenziata;
- educare al risparmio energetico...

**valorizzare il territorio
promuovere il "made in Italy"**

- ✓ **VALORIZZARE**, dal punto di vista nutrizionale, le tipicità e le tradizioni enogastronomiche del territorio attraverso abbinamenti cibi – vini o cibi – bevande, anche al fine di promuovere l'immagine culturale e turistica del territorio.
- ✓ **INNOVARE** la tradizione enogastronomica: cantine, birrerie, bar...

- ✓ **COLLABORARE** all'elaborazione di percorsi enogastronomico – turistici, insieme alle figure professionali dei settori e ai soggetti pubblici e privati presenti sul territorio, al fine di arricchire l'offerta del territorio.

gestione, vendita e commercializzazione

- a) Simulare la **GESTIONE dell'OFFERTA** per le diverse tipologie di bar.
- b) Saper utilizzare **TECNICHE di approvvigionamento** per abbattere i costi di magazzino e cantina.
- c) Conoscere e utilizzare le tecniche del **CONTROLLO dei COSTI**.
- d) Saper utilizzare **TECNICHE di presentazione e di commercializzazione** dei prodotti enogastronomici, con particolare attenzione al settore delle bevande.