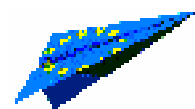




Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca
Ufficio Scolastico Regionale per la Lombardia
Istituto di Istruzione Secondaria Superiore
Paolo Frisi



Liceo delle Scienze Umane Opzione Economico-Sociale
Istituto Professionale Settore Servizi

Via Otranto 1, angolo Cittadini - 20157 Milano

Tel. 02 - 3575716/8 Fax 02 - 39001523

E-mail MIIS058007@istruzione.it - Sito www.ipsfrisi.it

Cod. Fisc. 80127550152

Prot.n° 2053 C/29d
del 15/05/2015

n°esp.albo n°757 del 20/05/2015

ESAMI DI STATO

a.s.2014/2015

Documento

del Consiglio di Classe 5P

Corso di Istruzione per gli Adulti

Diploma di istituto professionale settore servizi

INDIRIZZO SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E
L'OSPITALITA' ALBERGHIERA
ARTICOLAZIONE SERVIZI DI SALA E DI VENDITA

INDICE

- indice	pagina 2
- elenco dei docenti del Consiglio di classe	3
- elenco dei candidati	4
- profilo professionale	5
obiettivi trasversali	
competenze professionali	
- presentazione della classe	6
- contenuti disciplinari	8
italiano	8
storia	10
matematica	11
inglese	12
francese	14
diritto e tecniche amministrative	15
scienza e cultura degli alimenti	16
laboratorio dei servizi per l'enogastronomia	19
laboratorio dei servizi di sala e vendita	20
- alternanza scuola-lavoro	22
- criteri di valutazione	23
- modalità e strumenti di lavoro del Consiglio di classe	24
- attività integrative ed extra-curricolari	25
- prima simulazioni della Terza Prova degli Esami di Stato	26
- seconda simulazione della Terza Prova dell'Esame di Stato	34
- griglie di valutazione	42
prima prova scritta	43
seconda prova scritta	44
terza prova scritta	45
colloquio	46

ELENCO DEI DOCENTI DEL CONSIGLIO DI CLASSE

Cognome e nome	Disciplina	Firma
SCARDINO SONIA	Italiano e storia	
GUALANO ROBERTO	Matematica	
COSSARI FERNANDO	Inglese	
FUMAGALLI MASSIMO	Francese	
BUONO CARMELA	Scienza e cultura degli alimenti	
PITZALIS SILVIO	Diritto e tecniche amministrative	
SANTAGATA CARMINE	Laboratorio dei servizi per l'enogastronomia	
RUBINACCI SALVATORE	Laboratorio dei servizi di sala e vendita	

ELENCO DEI CANDIDATI

Cognome e nome	Titolo della tesina
ARRIAGA SANDY	La caña manabita
ASUNCION CRISTINE	Il riso
CAMPAGNOLA MAURO	Dall'Impero ai nostri giorni: la storia del thè
CUTRUNEO MARCO	Il turismo mangia e bevi
DE IUDICIBUS VANESSA	Ricette fatali
DI DIO MONICA	Il passito di Pantelleria
GAMBOA RENZE	Il cocco
HUAMANI CRISTIAN	Il pisco
JUNIO KAREN ALYSSA	L'olio d'oliva
LEGNANI CRISTINA	La cerimonia del thè giapponese
MOLINA JORGE	Il vino peruviano
RAMILO GIL ADRIAN	Il potere dell'alcool
SFERLAZZA SOFIA	Il ringraziamento

PROFILO PROFESSIONALE

Il Diplomato di istruzione professionale nell'indirizzo "Servizi per l'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera" ha specifiche competenze tecniche, economiche e normative nelle filiere dell'enogastronomia e dell'ospitalità alberghiera, nei cui ambiti interviene in tutto il ciclo di organizzazione e gestione dei servizi. È in grado di:

- utilizzare le tecniche per la gestione dei servizi enogastronomici e l'organizzazione della commercializzazione, dei servizi di accoglienza, di ristorazione e di ospitalità;
- organizzare attività di pertinenza, in riferimento agli impianti, alle attrezzature e alle risorse umane;
- applicare le norme attinenti la conduzione dell'esercizio, le certificazioni di qualità, la sicurezza e la salute nei luoghi di lavoro;
- utilizzare le tecniche di comunicazione e relazione in ambito professionale orientate al cliente e finalizzate all'ottimizzazione della qualità del servizio;
- comunicare in almeno due lingue straniere;
- recepire ed elaborare dati relativi alla vendita, produzione ed erogazione dei servizi con il ricorso a strumenti informatici e a programmi applicativi;
- attivare sinergie tra servizi di ospitalità-accoglienza e servizi enogastronomici;
- curare la progettazione e programmazione di eventi per valorizzare il patrimonio delle risorse ambientali, artistiche, culturali, artigianali del territorio e la tipicità dei suoi prodotti.

OBIETTIVI TRASVERSALI

- saper rispettare tempi, spazi e consegne
- rispettare il Regolamento dell'Istituto
- mantenere la concentrazione
- partecipare all'attività didattica
- relazionarsi correttamente con compagni e docenti
- saper analizzare e sintetizzare un testo
- utilizzare il lessico specifico delle discipline
- sviluppare il senso critico.

COMPETENZE PROFESSIONALI

Il diplomato dell'articolazione "Sala e vendita" è in grado di svolgere attività operative e gestionali in relazione all'amministrazione, produzione, organizzazione, erogazione e vendita di prodotti e servizi enogastronomici; interpretare lo sviluppo delle filiere enogastronomiche per adeguare la produzione e la vendita in relazione alla richiesta dei mercati e della clientela, valorizzando i prodotti tipici. A conclusione del percorso quinquennale, i diplomati conseguono le seguenti competenze:

- controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il profilo organolettico, merceologico, chimico - fisico, nutrizionale e gastronomico
- predisporre menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, anche in relazione a specifiche necessità dietologiche
- adeguare e organizzare la produzione e la vendita in relazione alla domanda dei mercati, valorizzando i prodotti tipici.

PRESENTAZIONE DELLA CLASSE

La classe era composta inizialmente da 15 studenti, 9 femmine e 6 maschi. Di questi, 14 provenivano dalla 4^a sala e vendita dello scorso anno scolastico, mentre una studentessa, ripetente e proveniente dal CAPAC, era stata inserita nel gruppo classe previo superamento degli esami integrativi svoltisi nel corso del mese di ottobre.

Una studentessa, diventata madre la scorsa estate, non ha quasi mai frequentato e si è ritirata ufficialmente all'inizio del secondo quadrimestre, mentre un'altra studentessa ha interrotto la frequenza nel corso del mese di ottobre per problemi di salute, ma non ha mai presentato domanda di ritiro. Altri due studenti, infine, hanno totalizzato un rilevante numero di ore di assenza l'uno per problemi di lavoro, l'altro per problemi di salute.

Quasi tutti gli studenti svolgono un'attività lavorativa più o meno continuativa e regolare che, in alcuni casi, ha impedito loro di mantenere una frequenza costante. Anche per ovviare a ciò, tutti gli studenti hanno richiesto di poter usufruire delle ore di Formazione a Distanza in tutte o in quasi tutte le discipline, modalità messa a disposizione dall'Istituto per cercare di venire incontro soprattutto alle esigenze degli studenti lavoratori o con famiglia.

Più della metà degli studenti sono di origine non italofona e presentano un livello variegato di conoscenza della lingua italiana; se infatti nessuno ha ormai più problemi di approccio con la Lingua italiana della comunicazione, soprattutto orale, in alcuni di loro permane ancora qualche difficoltà a livello di Lingua italiana dello studio e in particolare nella forma scritta. Per cercare di colmare per quanto possibile le lacune di tali studenti, la docente di Lingua italiana ha previsto dei momenti di recupero e di consolidamento all'interno del proprio monte ore di lezione, mentre l'Istituto ha messo a disposizione delle ore di sportello di Lingua italiana.

Rispetto allo scorso anno, sono cambiati l'insegnante di Laboratorio di sala e vendita, arrivato all'inizio dell'anno, e i docenti di Italiano e Storia e di Lingua inglese, arrivati invece solo nel corso del mese di novembre, i quali hanno dunque iniziato ad affrontare il programma del quinto anno delle rispettive discipline con forte ritardo. Oltre a ciò, è necessario sottolineare che, a partire dal corrente anno scolastico, per le classi dei corsi di Istruzione degli Adulti, è stata prevista una decurtazione delle ore di lezione del 30 per cento rispetto alle ore erogate nelle classi dei corrispondenti corsi diurni. Una riduzione tanto drastica e consistente del monte ore, a fronte per altro di un Esame di stato che non ha subito alcuna variazione rispetto a quello degli anni precedenti o dei corrispondenti corsi diurni, ha causato e causa notevoli problemi e preoccupazioni agli studenti e ai docenti, i quali sono stati obbligati a contrarre non tanto la quantità degli argomenti trattati nei rispettivi programmi, quanto piuttosto i momenti di approfondimento e di

consolidamento degli stessi, tanto necessari soprattutto per gli studenti lavoratori e con tempi ridotti da dedicare allo studio a casa.

È inoltre il caso di affrontare a parte il tema della conoscenza delle Lingue straniere da parte degli studenti della classe. Per quanto riguarda la Lingua inglese, l'avvicendamento nel corso del quinquennio di più insegnanti diversi, spesso arrivati ad anno scolastico avviato, non ha consentito, soprattutto ad alcuni studenti, di raggiungere livelli di preparazione pienamente adeguati. Per quanto invece riguarda la Lingua francese, è necessario sottolineare che solo una piccola minoranza di studenti ha avuto un percorso scolastico regolare e continuativo e ha pertanto studiato tale disciplina per tutti e cinque gli anni di corso; tutti gli altri, inseritisi nel gruppo classe in seconda, in terza, in quarta o addirittura in quinta da principianti assoluti, chi perché arrivato da corsi che non prevedono lo studio di tale lingua, chi perché arrivato da percorsi scolastici affrontati nel paese d'origine dove non è previsto lo studio della Lingua francese, hanno potuto avvicinarsi alla disciplina con ritardo e dovendo recuperare lacune via via più grandi a seconda dell'anno di inserimento.

Nonostante tutte queste difficoltà, nel complesso la classe si è mostrata sempre motivata e interessata agli argomenti proposti, soprattutto in alcune materie, sebbene solo una parte di essa abbia raggiunto un livello di preparazione pienamente adeguato in tutte le discipline. Trattandosi quasi totalmente di studenti lavoratori appartenenti al settore ristorativo e alberghiero, tutti gli allievi hanno raggiunto livelli discreti o più che discreti, o addirittura buoni od ottimi, nei laboratori delle materie professionalizzanti, mentre, per quanto riguarda le altre discipline, la classe può essere suddivisa in tre gruppi: un primo gruppo che ha raggiunto livelli di conoscenze e competenze buoni o discreti, un secondo gruppo che ha raggiunto livelli pienamente sufficienti di conoscenze e competenze, e infine un terzo gruppo che, almeno in alcune discipline, ha raggiunto livelli di conoscenze e competenze non ancora del tutto sufficienti. Come è evidente, le maggiori difficoltà si riscontrano in particolare negli studenti di origine non italoфона e non ancora in possesso di una piena padronanza della Lingua italiana dello studio, difficoltà che cercano tuttavia di superare con grande impegno.

Il comportamento di tutti è stato, nel corso dell'intero anno scolastico, estremamente corretto, rispettoso, e maturo sia nei confronti dei docenti che tra gli stessi studenti.

Milano, 14 maggio 2015

Il tutor di classe,
prof. Massimo Fumagalli

CONTENUTI DISCIPLINARI

Programma svolto di Italiano
Anno scolastico 2014/2015
Classe 5^aPsala e vendita
Docente Prof.ssa Sonia Scardino

Testo adottato:

“Chiarelettere vol. 3”

Autore Paolo Di Sacco

Casa editrice Bruno Mondadori

Si è fatto inoltre uso di materiale autoprodotta dall'insegnante stessa.

Tre ore settimanali in compresenza con la classe 5^aPenogastronomia.

1-POSITIVISMO, NATURALISMO, VERISMO

2-VERGA (vita e opere)

Il pessimismo verghiano, l'ideale dell'ostrica, il narratore popolare, l'impersonalità.

Testi analizzati:

La morte di Gesualdo (Mastro Don Gesualdo)

La famiglia Toscano (I Malavoglia)

La lupa (Vita dei campi)

3-IL DECADENTISMO IN EUROPA E IN ITALIA

4-D'ANNUNZIO (vita e opere)

Estetismo, superomismo, panismo.

Testi analizzati:

Il ritratto dell'esteta (Il Piacere)

La pioggia nel pineto (Alcyone)

5-PASCOLI (vita e opere)

La realtà come mistero, la poetica del fanciullino, il fonosimbolismo, il tema del nido.

Testi analizzati:

Il gelsomino notturno (Canti di Castelvecchio)

La cavalla storna (Canti di Castelvecchio)

X agosto (Myricae)

Novembre (Myricae)

Il tuono (Myricae)

6-SVEVO (vita e opere)

La psicoanalisi, l'inettitudine, il monologo interiore, l'amicizia con Joyce, le differenze tra i primi due romanzi e *La coscienza di Zeno*.

Testi analizzati:

Il fumo (la coscienza di Zeno)

Il funerale mancato (la coscienza di Zeno)

7-PIRANDELLO (vita e opere)

La visione del mondo, vita e forma, frammentazione dell'io, il relativismo conoscitivo, l'umorismo, la follia.

Testi analizzati:

Il naso di moscarda (Uno, nessuno, centomila)

Il treno ha fischiato (Novelle per un anno)

Adriano Meis (Il fu Mattia Pascal)

8-L'ERMETISMO

Una forma libera e antiretorica, la meditazione sulla poesia e sull'uomo, l'ultimo Ungaretti.

9-UNGARETTI (vita e opere)

Testi analizzati:

Veglia (L'Allegria)

Fratelli (Porto sepolto)

I fiumi (L'Allegria)

In memoria (Il Porto sepolto)

Soldati (Allegria di Naufragi)

San Martino del Carso (Il Porto sepolto)

Mattina (L'Allegria)

Il porto sepolto (L'Allegria)

10-QUASIMODO (vita e opere)

Il legame con la Sicilia, l'avvicinamento all'ermetismo, l'esperienza della guerra, l'ultima stagione poetica.

Testi analizzati:

Ed è subito sera (Ed è subito sera)

Alle fronde dei salici (Giorno dopo giorno)

Milano, agosto 1943 (Giorno dopo giorno)

Programma svolto di Storia
Anno scolastico 2014/2015
Classe 5[^]Psala e vendita
Docente Prof.ssa Sonia Scardino

Testo adottato:

“Capire la storia vol. 3”

Autore Fabio Vicari

Casa editrice Zanichelli

Due ore settimanali in compresenza con la classe 5[^]Penogastronomia.

- L'Età Giolittiana
- Il Colonialismo Europeo
- La Prima Guerra Mondiale (premesse, cause, fasi)
- La Conferenza di Pace di Parigi
- La Rivoluzione Bolscevica e la nascita dell'URSS
- Il primo dopoguerra e il Biennio rosso
- La Grande Crisi del '29 e il *New deal*
- La Germania dalla Repubblica di Weimar al trionfo del Nazismo
- Lo Stalinismo
- L'Italia di Mussolini
- La Seconda guerra Mondiale (premesse, cause, fasi)
- La caduta del Fascismo e la resistenza Italiana
- La disfatta Hitleriana e la resa del Giappone
- La Shoàh

Programma svolto di Matematica

Anno scolastico 2014/2015

Classe 5^a Penogastronomia

Docente Prof. Roberto Gualano

Testo adottato: materiale autoprodotta.

Tre ore settimanali.

1° MODULO: RIPASSO

Equazioni e disequazioni lineari di primo e secondo grado.

Disequazioni frazionarie.

2° MODULO: DERIVATA DI UNA FUNZIONE

Ripasso del significato geometrico di una funzione.

Derivate fondamentali: derivata della funzione costante, della funzione identica, della funzione potenza.

Derivata della funzione esponenziale e logaritmica.

Derivata di funzione razionale intera e fratta.

Derivata di funzione prodotto.

Derivata di funzioni composte.

Calcolo di limiti mediante il teorema di De l'Hôpital.

3°MODULO: INTEGRALI INDEFINITI

Le primitive.

Tabella delle primitive delle funzioni elementari.

Integrali di funzioni potenza.

Linearità dell'integrale indefinito.

Integrale di un polinomio.

Integrazione per scomposizione.

Primitive di funzioni composte.

Integrazione di funzioni composte.

Integrazione per sostituzione.

4°MODULO: INTEGRALI DEFINITI

Area come limite di una somma.

Il concetto di integrale definito; l'integrale definito come somma di aree con segno.

Le proprietà dell'integrale definito e il suo calcolo.

Primo teorema fondamentale del calcolo integrale.

Calcolo di integrali definiti anche mediante semplici cambi di variabile.

Applicazioni geometriche degli integrali definiti: il calcolo delle aree.

Area della regione di piano limitata dal grafico di una funzione e dall'asse x.

Area della regione di piano limitata da due curve.

5°MODULO: CALCOLO COMBINATORIO

Il principio fondamentale del calcolo combinatorio.

Fattoriale di un numero e coefficienti binomiali.

Disposizioni, permutazioni e combinazioni senza ripetizione.

Milano, li 14/05/2015

Il docente

Prof. Roberto Gualano

Programma svolto di Lingua e civiltà inglese

Anno scolastico 2014/2015

Classe 5^a Penogastronomia

Docente Prof. Fernando Antonio Cossari

Testi adottati:

“New Ready To Order? Skills, Duties and Culture in the Restaurant and Bar”

AA.VV; casa editrice Hoepli

“New Cooking Time - Skills, Duties and Kitchen”

AA.VV; casa editrice Hoepli

Si è fatto inoltre uso di materiale fornito dall'insegnante.

Due ore settimanali..

Module 1: Grammar

Sono state ripassate le principali strutture grammaticali e linguistiche della lingua inglese:

- Tempi verbali (Simple Present vs Present Continuous, Simple Past vs Present Perfect vs Past Continuous, Will Future vs Be going to vs Present Continuous as Future)
- Adverbs (of different Tenses)
- WH words
- Comparative and Superlatives
- Relative Pronouns

Reading comprehension:

- “Food trucks”
- “Wine from the desert”
- “The history of chocolate”
- “About making pizza”
- “Famous Amos cookies”
- “Fruit fly fix”
- “An evening at the burger Shak”
- “Hamburger”

Applying for a job

- The kitchen brigade Pagina 15
- Listening and speaking: “Stefano meets Mark, a young commis” – “Vol-au-vent con fonduta” – “Stinco di bue al Nebbiolo” 17, 20, 22
-

Module 6: Getting around

- A day off 128
- Restaurant varieties – London’s restaurants 129
- Types of restaurant 138
- Listening and speaking: “Explaining what a dish is” – “Getting a dish ready” – “Filled crabs” 143, 144, 146

Module 7: “Food and wines”

- Drinking wine 56
- Choosing wine 57, 58
- Wine around the world 59, 60
- Food and wine 61, 62
- The four steps in tasting 69
- Listening and speaking: “Taking drink orders” – “Carrying out orders” – “Complaining and apologizing” 72, 73, 74, 75, 76

Module 9: “Happy hour”

- History of the term “happy hour” 148

- Happy hour's increasing popularity 148, 149
- Listening and speaking: "Talking about cocktails" 222, 223

Milano, 14 maggio 2015

L'insegnante
Fernando Antonio Cossari

Programma svolto di Lingua e civiltà francese

Anno scolastico 2014/2015

Classe 5^aPsala e vendita

Docente Prof. Massimo Fumagalli

Testo adottato:

“Profession œnogastronomie”

Autrice Arcangela de Carlo

Casa editrice Hoepli

Nel corso del triennio, e in particolare del quinto anno, si è fatto largo uso di materiale preparato appositamente dall’insegnante.

Due ore settimanali.

1° MODULO: RIPASSO

- Le principali strutture grammaticali affrontate negli anni precedenti
- *Le vin: histoire et variétés*
- *Les régions viticoles françaises*
- *Les phases de la dégustation*

2° MODULO: STRUTTURE GRAMMATICALI

- I pronomi relativi *qui, que, où, dont*
- Cenni sui pronomi relativi composti
- L’accordo del participio con ausiliare *avoir*
- La frase passiva

3° MODULO: IL MERCATO DELLA RISTORAZIONE IN FRANCIA

- *La restauration sociale ou collective*
- *La restauration commerciale et ses formules :*
 - o *la restauration traditionnelle ou gastronomique*
 - o *la restauration rapide*
 - o *la restauration à thème*
 - o *la restauration des transports*
 - o *les traiteurs*

4°MODULO: TENDENZE E CHEF DELLA CUCINA FRANCESE CONTEMPORANEA

- *La Nouvelle Cuisine*
- *Alain Ducasse*

5°MODULO: PRODOTTI TIPICI FRANCESI

- *Le Champagne:*
 - o *cadre géographique*
 - o *les phases de la champagnisation*
- *Les eaux-de-vie:*
 - o *le Cognac*
 - o *l’Armagnac*
 - o *le Calvados*
- *Le pastis*

Milano, li 03/05//2015

Il docente

Prof. Massimo Fumagalli

Programma svolto di Diritto e tecniche amministrative della struttura ricettiva

Anno scolastico 2014/2015

Classe 5^Psala e vendita

Docente Prof. Silvio Pitzalis

Testo adottato:

“Diritto e tecniche Amministrative della struttura ricettiva” Tomo C

Autori: F. Cammisa P. Matrisciano G. Pietroni

Casa editrice: Scuola & azienda

Tre ore settimanali.

U. D. 1: LE NUOVE DINAMICHE DEL MERCATO TURISTICO

- Turismo e mercato turistico
- La domanda turistica
- L'offerta turistica
- Valore economico del turismo
- Le attuali tendenze del mercato turistico
- Internet e gli strumenti telematici
- Sostenibilità del turismo
- Il mercato turistico nazionale
- Il mercato turistico internazionale
- Il turismo integrato

U. D. 2: TECNICHE DI MARKETING TURISTICO E WEB MARKETING

- Il marketing: aspetti generali
- Il marketing management
- L'analisi dell'ambiente, della domanda e della concorrenza
- La ricerca di marketing
- La segmentazione del mercato
- Targeting e posizionamento
- Marketing mix: la politica di prodotto
- Marketing mix: la politica del prezzo
- Marketing mix: la politica di distribuzione
- Marketing mix: la politica di promozione
- La pianificazione di marketing
- Il web marketing
- Il marketing turistico integrato

U. D. 3: BUSINESS PLAN E GESTIONE STRATEGICA

- Business idea e progetto imprenditoriale
- Il Business plan
- I contenuti del business plan
- La gestione dell'impresa
- Gli aspetti generali della gestione strategica
- La pianificazione strategica
- La pianificazione operativa

Milano, 14/05/2015

Programma svolto di Scienza e cultura dell'alimentazione

Anno scolastico 2014/2015

Classe 5^aPsala e vendita

Docente Prof.ssa Carmela Buono

Testo adottato:

“Scienza e cultura dell'alimentazione vol. 5”

Autore A. Machado

Casa editrice Poseidonia

Due ore settimanali

MODULO 1: IL RISCHIO E LA SICUREZZA ALIMENTARE NELLA FILIERA ALIMENTARE E SISTEMA HACCP

Contaminazione degli alimenti

- La contaminazione biologica, chimica e fisica
- Le fonti e le modalità di contaminazione
- La catena alimentare

Contaminazione biologica degli alimenti

- I diversi tipi di microrganismi: virus, batteri, muffe, lieviti
- I prioni
- I fattori che influenzano la crescita microbica
- Tossinfezioni, infezioni, intossicazioni e infestazioni alimentari
- Malattie trasmesse dagli alimenti:
- Infezione da virus: Epatite A ed E
- Infezione da salmonelle
- Infezione da *Listeria monocytogenes*;
- Intossicazione stafilococcica;
- Intossicazione da *Clostridium botulinum*
- Tossinfezione da *Clostridium perfringens*
- Tossinfezione da *Bacillus cereus*
- Parassitosi da protozoi:
- Toxoplasmosi, giardiasi, amebiasi
- Parassitosi da metazoi:
- da plattelminti: Teniasi
- da nematodi: Anisakidiosi

Contaminazione fisico-chimica degli alimenti

- Le principali micotossine
- I fitofarmaci
- Gli zoofarmaci
- Le ammine biogene
- Sostanze cedute da contenitori o da imballaggi per alimenti
- La contaminazione da metalli pesanti: piombo, mercurio, cadmio e arsenico
- L'inquinamento ambientale sugli alimenti: contaminazione da composti organici da PCB e diossine;
- La contaminazione fisica particellare e da radionuclidi

Additivi alimentari e coadiuvanti tecnologici

- Requisiti e classificazione degli additivi in base alla funzione
- Gli additivi alimentari e allergie
- I coadiuvanti tecnologici

Il sistema HACCP e le certificazioni

- Igiene degli alimenti
- Igiene dei locali
- Igiene del personale
- I manuali di Buona Prassi Igienica
- Autocontrollo e HACCP

- Il controllo ufficiale degli alimenti
- Qualità alimentare e certificazioni
- Le frodi alimentari

MODULO 2 : DIETOTERAPIA

La dieta nelle malattie cardiovascolari

- Le malattie cardiovascolari
- Ipertensione arteriosa
- Iperlipidemie e aterosclerosi

La dieta nelle malattie metaboliche

- Sindrome metabolica,
- Diabete
- Iperuricemia e gotta
- Osteoporosi
- Obesità

La dieta nelle malattie dell'apparato digerente

- Disturbi gastrointestinali
- Reflussogastroesofageo
- Gastrite
- Ulcera peptica
- Meteorismo e flatulenza
- Stipsi
- Diarrea
- Sindrome del colon irritabile
- Le malattie epatiche: epatite e cirrosi

Allergie e intolleranze alimentari

- Le reazioni avverse al cibo
- Reazioni tossiche
- Le intolleranze alimentari
- Intolleranza al lattosio
- Favismo
- Fenilchetonuria
- Celiachia
- Diagnosi delle allergie e delle intolleranze
- Allergie e intolleranze nella ristorazione collettiva

Alimentazione e tumori

- I tumori
- Sostanze cancerogene presenti negli alimenti
- Sostanze protettive presenti negli alimenti

Disturbi del comportamento alimentare

- Anoressia nervosa
- Bulimia nervosa
- Disturbo da alimentazione incontrollata

MODULO 3 : ALIMENTAZIONE NELLE DIVERSE CONDIZIONI FISILOGICHE E TIPOLOGIE DIETETICHE

- Dieta nell'età evolutiva
- Dieta del neonato e del lattante
- L'alimentazione complementare
- La dieta del bambino
- La dieta dell'adolescente
- La dieta dell'adulto

- La dieta in gravidanza
- La dieta della nutrice
- La dieta della terza età
- La piramide alimentare
- Dieta mediterranea

MODULO 4: L'ALIMENTAZIONE NELL'ERA DELLA GLOBALIZZAZIONE

Cibo e religioni

- Il valore simbolico degli alimenti
- Le regole alimentari nella tradizione ebraica
- Le regole alimentari nel Cristianesimo
- Le regole alimentari dell'Islam
- Le regole alimentari nell'induismo

Nuovi prodotti alimentari

- Gli integratori alimentari
- Gli alimenti funzionali
- I novel foods
- Gli alimenti geneticamente modificati

Programma svolto di Laboratorio di servizi enogastronomici

Anno scolastico 2014/2015

Classe 5^Psala e vendita

Docente Prof. Carmine Santagata

Due ore settimanali.

- TECNICHE DI COTTURA E PRESENTAZIONE DEL PIATTO, LA COTTURA DEGLI ALIMENTI: CONOSCENZE E TECNICHE OPERATIVE
- LA PRESENTAZIONE DEI PIATTI, GUARNIRE DECORARE E RACCONTARE
- LA RISTORAZIONE COMMERCIALE E COLLETTIVA
- LA PIANIFICAZIONE DEGLI AMBIENTI DELLA PRODUZIONE
- L'ORGANIZZAZIONE DEL PERSONALE
- SICUREZZA E TUTELA DELLA SALUTE E DELL'AMBIENTE NEL LUOGO DI LAVORO
- DIRITTI E DOVERI NEL LUOGO DI LAVORO
- SICUREZZA ALIMENTARE: IL SISTEMA HACCP

Programma svolto di Laboratorio di sala e vendita

Anno scolastico 2014/2015

Classe 5^Psala e vendita

Docente Prof. Salvatore Rubinacci

Testi adottati:

“Sala e Vendita 2 – La Scuola di enogastronomia”

Autore Paolo Gentilini

Casa Editrice Calderini

“A Scuola di Sala Bar e Vendita Volume 3

Autore Oscar Galeazzi

Casa Editrice Hoepli

Durante il percorso scolastico è stato fornito materiale didattico “Slide e Schede di lavoro”

Tre ore settimanali

1° MODULO: COSTI E PREZZI NELLA RISTORAZIONE FOOD AND BEVERAGE MANAGER

- I costi nell'azienda ristorativa
- I prezzi di vendita
- I costi di gestione diretti e indiretti
- Il costo di produzione complessivo
- F&B Manager compiti e responsabilità
- Incidenza dei costi di gestione
- Il food cost preventivo e consuntivo
- Determinazione del prezzo di vendita
- Definizione e calcolo del food cost

2° MODULO: IL BANQUETING E IL CATERING

- I banchetti e il servizio banqueting
- Il Banqueting
- Il Catering
- Le attività di banqueting
- Le attività di catering
- Il Banqueting Manager
- La Vendita del servizio
- L'incontro con il committente
- Le informazioni da raccogliere
- La formulazione della proposta
- Proposta menu, bevande
- L'organizzazione dell'evento
- Allestimenti e Location
- Sistemazione sala e disposizione tavoli
- Utilizzo di schemi di servizio e check-list

3° MODULO: LA PRODUZIONE GASTRONOMICA ITALIANA PRODOTTO TIPICO E MARCHI DI TUTELA

- La Gastronomia Regionale Italiana
- La tipicità come elemento strategico
- Definizione di prodotto tipico
- Il valore del prodotto tipico
- La dimensione collettiva soggetti coinvolti
- Gli obiettivi della produzione tipica locale
- I Marchi di tutela dei prodotti Italiani e Europei

4°MODULO: ABBINAMENTO CIBO-VINO

- I criteri di abbinamento cibo vino
- Le tipologie di abbinamento
- Abbinamento per contrapposizione, similitudine, tradizione, stagionalità, psicologico
- L'analisi del piatto e l'abbinamento
- La successione dei vini in un menu
- La valutazione del vino analisi sensoriale
- Il glossario delle terminologie del sommelier
- La gestione del vino
- La conservazione in cantina
- La carta dei vini
- Il costo del vino e il ricarico sul prezzo

5°MODULO: GESTIONE INFORMATIZZATA DELL'AZIENDA RISTORATIVA

- Lavorare con la gestione informatizzata
- I vantaggi della gestione informatizzata
- I tre livelli della gestione informatizzata
- Gestione del servizio, prenotazioni comande e conto
- Gestione del cliente
- Gestione di magazzino e produzione
- Hardware necessario Monitor Touch Screen, Palmare, Ipod, Ipad, Stampante

6°MODULO: IL MENU E LA LISTA DELLE VIVANDE

- L'ordine delle vivande
- Le tipologie di menu
- Le funzioni del menu
- Come predisporre un menu
- La composizione del menu
- Gli aspetti tecnici
- La grafica del menu
- Il menu come strumento di vendita

7°MODULO: LA GESTIONE E L'OFFERTA DEL BAR

- L'organizzazione del bar e il servizio
- Il Bar Manager e la brigata del bar
- La gestione del bar
- La gestione diretta
- La gestione a stock
- Misure e dosi delle bevande
- Beverage cost, calcolo del drink cost

Milano, li 06/05//2015

Il docente

Prof. Salvatore Rubinacci

ALTERNANZA SCUOLA-LAVORO

In applicazione del DPR 15/3/2010 n°87 art. 5 comma 2d, il Piano dell'Offerta Formativa dell'Istituto prevede l'organizzazione di esperienze curriculari di alternanza scuola-lavoro.

Anche agli studenti dei corsi pomeridiani e serali viene fornita l'opportunità, nel corso delle classi terza e quarta ed esclusivamente su base volontaria, di partecipare a un periodo di tre settimane di alternanza curriculare (120 ore) presso alcune strutture convenzionate.

Per quanto riguarda la classe in questione, buona parte degli studenti ha aderito con entusiasmo e grande motivazione al progetto, conseguendo per altro ottime valutazioni da parte dei tutor aziendali cui erano stati affidati.

Cognome e nome	anno scolastico 2012/2013	anno scolastico 2013/2014
ARRIAGA SANDY	/	/
ASUNCION CRISTINE	Hotel Leonardo da Vinci	Ristorante L'altro Luca e Andrea
CAMPAGNOLA MAURO	/	/
CUTRUNEO MARCO	Ristorante pizzeria Noname	Ristorante Arte e Sapori Bollate
DE IUDICIBUS VANESSA ¹		Ristorante Orti di Leonardo
DI DIO MONICA	Ristorante Arte e Sapori Bollate	/
GAMBOA RENZE	/	Grand Hotel Doria
HUAMANI CRISTIAN	/	Hotel The Hub
JUNIO KAREN ALYSSA	Hotel Leonardo da Vinci	Hotel Una Century
LEGNANI CRISTINA	/	/
MOLINA JORGE	Osteria La Combriccola	Hotel Ora City Bresso
RAMILO JIL	/	/
SFERLAZZA SOFIA ²		

¹ La studentessa De Iudicibus, proveniente da altro Istituto, oltre all'anno scolastico e alla struttura indicati in elenco, ha svolto lo stage nel 2010/11 presso il ristorante L'isola del tesoro di Milano.

² La studentessa Sferlazza, ripetente e proveniente dal CAPAC, ha svolto uno stage nel corso dell'anno scolastico 2010/11 presso l'osteria La Fossa di Melegnano MI e due stage nel corso dell'anno scolastico 2011/12 presso i ristoranti Sottosopra di San Donato M.se MI e Gli ulivi di Cerro al Lambro MI.

CRITERI DI VALUTAZIONE

TABELLA DI CORRISPONDENZA TRA VOTI E GIUDIZI

Voto	Giudizio sintetico	Giudizio analitico
1-2	Assolutamente insufficiente	Non conosce i contenuti, non si orienta nell'argomento proposto, consegna le prove scritte in bianco, non risponde alle interrogazioni orali.
3	Gravemente insufficiente	Presenta serie lacune nella conoscenza dei contenuti minimi, commette gravi errori nelle prove scritte, non possiede nessuna competenza.
4	Scarso	Conosce i contenuti in modo lacunoso e frammentario; pur avendo conseguito alcune abilità, non è in grado di utilizzarle in modo autonomo, anche in compiti semplici.
5	Insufficiente	Conosce i contenuti in modo non del tutto corretto ed è in grado di applicare la teoria alla pratica solo in minima parte.
6	Sufficiente	Conosce i contenuti in modo accettabile, ma non li ha approfonditi; non commette errori nell'esecuzione di verifiche semplici raggiungendo gli obiettivi minimi. Utilizza in modo sufficientemente corretto i codici linguistici specifici.
7	Discreto	Conosce i contenuti in modo sostanzialmente completo e li applica in maniera adeguata. Commette lieve errori nella produzione scritta e sa usare la terminologia appropriata nelle verifiche orali.
8	Buono	Conosce i contenuti in modo completo e approfondito e li applica in maniera appropriata e autonoma, sa rielaborare le nozioni acquisite e nella produzione scritta commette lievi imprecisioni. Possiede buona padronanza dei codici linguistici specifici. È in grado di organizzare ed applicare autonomamente le conoscenze in situazioni nuove.
9-10	Ottimo Eccellente	Conosce i contenuti in modo completo e approfondito, mostrando capacità logiche e di coordinamento tra gli argomenti anche interdisciplinari. È in grado di organizzare e applicare autonomamente le conoscenze in situazioni nuove e di risolvere casi complessi.

Si segnala inoltre che, per quanto attiene alla valutazione, i docenti del Consiglio di classe hanno applicato i principi generali fissati nel P.O.F. d'Istituto relativi all'offerta formativa curricolare specificamente destinata agli studenti adulti.

MODALITÀ DI LAVORO DEL CONSIGLIO DI CLASSE

Modalità	Italiano	Storia	Matematica	Inglese	Francese	Diritto e tecniche	Scienza degli alimenti	Laboratorio di enogastronomia	Laboratorio di sala e vendita
Lezione con esperti									
Lezione frontale	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Lezione multimediale	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Lezione pratica									x
<i>Problem solving</i>				x		x	x		
Metodo induttivo	x	x	x	x	x	x		x	x
Lavoro di gruppo			x	x	x	x	x	x	x
Discussione guidata	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Simulazioni	x			x	x	x	x	x	
Esercitazioni	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Studio individuale	x	x	x	x	x	x	x	x	x

STRUMENTI DI LAVORO DEL CONSIGLIO DI CLASSE

Strumenti	Italiano	Storia	Matematica	Inglese	Francese	Diritto e tecniche	Scienza degli alimenti	Laboratorio di enogastronomia	Laboratorio di sala e vendita
Manuale	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Laboratorio				x		x		x	x
Lavagna	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Registratore									
Appunti	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Proiettore LIM	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Fotocopie	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Codice civile						x			
Video		x							
Dizionario bilingue				x	x				

STRUMENTI DI VERIFICA DEL CONSIGLIO DI CLASSE

Attività	Italiano	Storia	Matematica	Inglese	Francese	Diritto e tecn.	Scienza degli alimenti	Laboratorio di enogastronomia	Laboratorio di sala e vendita
Colloquio	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Interrogazione breve	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Prove di laboratorio						x			
Prove pratiche									x
Prove strutturate		x	x	x	x	x	x	x	x
Relazione	x					x	x	x	x
Esercizi			x	x	x		x		

ATTIVITÀ INTEGRATIVE ED EXTRA-CURRICOLARI

Nel corso dell'anno scolastico, e più precisamente nel mese di dicembre, la classe ha partecipato a un'uscita didattica presso la Fiera dell'Artigianato di Milano – Rho Fiera, nel corso della quale sono stati visitati in particolare gli stand enogastronomici italiani e internazionali.

IIS Paolo Frisi
Milano
A.s. 2014-2015

Prima simulazione dell'Esame di Stato

TERZA PROVA

Classe 5P
Articolazione "Sala e vendita"

Materie: inglese, francese, diritto e tecniche amministrative, laboratorio dei servizi di sala e vendita.

TERZA PROVA
PRIMA SIMULAZIONE A.S. 2014-2015
CLASSE 5^Psala e vendita

LINGUA E CIVILTÀ INGLESE

Candidato/a

“Paul Cooks”

Paul’s wife knows Paul loves to read cookbooks. She decides to get him one for his birthday. Paul tells her he will try to make a new recipe for three days in a row. On Monday, Paul makes blueberry pancakes for breakfast. He gets the blueberries from the farmers’ market. On Tuesday, Paul makes beef soup for dinner. He puts in cubes of beef, carrots, and onions. The recipe calls for cream, but Paul does not like cream. He uses water instead. On Wednesday, Paul makes a tomato salad with cucumbers and onions. He picks the cucumbers and tomatoes from his garden. He likes this dish best. It was also the easiest for him to make.

- 1) Which ingredients does Paul use to make beef soup?
 - a) only onions
 - b) onions and potatoes
 - c) potatoes and cucumbers
 - d) onions, potatoes and cucumbers

- 2) Where does Paul get his cookbook?
 - a) Paul buys it.
 - b) His girlfriend gives it to him.
 - c) His wife gets it for him.
 - d) D. Paul’s friend buys it for him.

- 3) What does Paul get from the farmer's market?
 - a) Cubes of beef
 - b) Blueberries
 - c) Tomatoes
 - d) Cucumbers

- 4) Where does Paul get cucumbers and tomatoes?
 - a) from his wife
 - b) from the store
 - c) from his garden
 - d) from the farmers’ market

Write briefly about your working day.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

What is your favorite dish?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

N.B.: è consentito l'uso del dizionario bilingue.

TERZA PROVA
Prima simulazione a.s. 2014-2015
Classe 5^aPsala e vendita

LINGUA E CIVILTÀ FRANCESE

Candidato/a

1) Parle de la restauration commerciale (maximum dix lignes).

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2) Présente la région française de la Champagne du point de vue géographique et œnologique (maximum dix lignes).

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3) Choisis la conclusion correcte de l'affirmation :

- la Nouvelle Cuisine est
 - ◇ un mouvement culturel né aux années 70.
 - ◇ un mouvement culinaire né aux années 50.
 - ◇ un mouvement culturel né aux années 50.
 - ◇ un mouvement culinaire né aux années 70.
- Alain Ducasse est
 - ◇ un chef français de la haute cuisine traditionnelle.
 - ◇ un chef et un restaurateur contemporain des plus étoilés.
 - ◇ un homme d'affaires qui travaille aussi dans la restauration.
 - ◇ le chef qui a inventé la Nouvelle Cuisine.
- Les chefs de la Nouvelle Cuisine
 - ◇ utilisent dans leurs créations beaucoup de matières grasses.
 - ◇ pratiquent une cuisine légère à base de produits conservés.
 - ◇ pratiquent une cuisine légère à base de produits frais.
 - ◇ aiment les préparations longues et élaborées.
- Les restaurants où l'on propose les créations de la Nouvelle cuisine appartiennent
 - ◇ à la restauration gastronomique de haut niveau.
 - ◇ à la restauration à thème.
 - ◇ à la restauration rapide.
 - ◇ à tous les types de restauration.

N.B. : è consentito l'uso del dizionario bilingue.

TERZA PROVA
Prima simulazione s.s. 2014-2015
Classe 5^Psala e vendita

DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE

Candidato/a

Quesiti a risposta aperta:

1) SPIEGARE QUALI SONO LE “6 P” E QUALI SONO GLI INGREDIENTI DEL MIX

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2) SPIEGARE LA POLITICA DEL PREZZO: COME FISSARE IL PREZZO DI VENDITA, QUALI SONO LE TECNICHE PER FISSARE I PREZZI DI VENDITA.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Quesiti a risposta multipla:

3) LE DECISIONI DI DISTRIBUZIONE

- Non interagiscono con gli altri elementi del marketing mix
- Interagiscono solo con la politica del prezzo e del prodotto
- Interagiscono solo con la politica della promozione del prodotto
- Interagiscono con tutti gli elementi del marketing mix

4) LA PUBBLICITA’

- È una qualsiasi forma di presentazione e promozione impersonale di idee, beni o servizi da parte di un promotore ben identificato, effettuata a titolo oneroso.
- Non è una qualsiasi forma di presentazione e promozione impersonale di idee, beni o servizi da parte di un promotore ben identificato, effettuata a titolo oneroso.
- È una qualsiasi forma di presentazione e promozione di idee, beni o servizi da parte di un promotore ben identificato, effettuata a titolo oneroso.

- È una qualsiasi forma di idee, beni o servizi da parte di un promotore ben identificato, effettuata a titolo oneroso.

5) **LE PUBBLICHE RELAZIONI**

- Raggiungono indirettamente il target di riferimento e implicano costi inferiori rispetto a quelli della pubblicità
- Non raggiungono direttamente il target di riferimento e implicano costi inferiori rispetto a quelli della pubblicità
- Raggiungono direttamente il target di riferimento e implicano costi inferiori rispetto a quelli della pubblicità
- Raggiungono direttamente il target di riferimento e implicano costi superiori rispetto a quelli della pubblicità

6) **UN CANALE DI DISTRIBUZIONE LUNGO SIGNIFICA**

- Che la merce va dal produttore al consumatore
- Che la merce passa dal grossista al produttore
- Che la merce va dal consumatore al dettagliante al grossista
- Che la merce va dal produttore al grossista al dettagliante al consumatore

TERZA PROVA
Prima simulazione a.s. 2014-2015
Classe 5^Psala e vendita

LABORATORIO DI SALA E VENDITA

Candidato/a

Domande a risposta aperta:

Spiega la definizione di prodotto agroalimentare tipico, indica le caratteristiche, gli obiettivi strategici e i soggetti coinvolti.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Descrivi la figura professionale del Food and Beverage Manager e elenca almeno 6 compiti a lui affidati.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Domande chiuse con 4 risposte di cui una sola esatta:

Il marchio IGP :

- a) tutela produzioni locali di nicchia
- b) è conferito solo a prodotti non trasformati
- c) è conferito solo a prodotti ortofrutticoli
- d) riconosce qualità legate a una specifica zona d'origine

I criteri di abbinamento cibo vino prevedono che l'abbinamento per similitudine deve tener conto delle seguenti caratteristiche del cibo:

- a) struttura, aromaticità e dolcezza del piatto

- b) profumo, qualità e struttura del piatto
- c) persistenza, colore e dolcezza del piatto
- d) struttura, aromaticità e profumo del piatto

Le statistiche del settore ristorativo rilevano che il costo del personale incide sulla gestione per il:

- a) 30 – 35 %
- b) 50 – 55%
- c) 20 – 25%
- d) 10 – 15%

L'attività di banqueting si occupa:

- a) di eventi ristorativi periodici e continuativi organizzati esclusivamente in aziende
- b) della fornitura del cibo, bevande, attrezzature e personale per la realizzazione di un evento occasionale.
- c) di rifornire i ristoranti di piatti già preparati o di consegnare cibo a domicilio occupandosi della produzione e del trasporto.
- d) di organizzare esclusivamente l'intrattenimento dei clienti.

Criterio di valutazione

Per ogni risposta corretta sarà assegnato un punteggio pari a 1,25 per un totale massimo di 5 punti.

IIS Paolo Frisi
Milano
A.s. 2014-2015

Seconda simulazione dell'Esame di Stato

TERZA PROVA

Classe 5P
Articolazione "Sala e vendita"

Materie: inglese, francese, diritto e tecniche amministrative, laboratorio dei servizi di sala e vendita.

TERZA PROVA
Seconda simulazione a.s. 2014-2015
CLASSE 5^Penogastronomia

LINGUA E CIVILTÀ INGLESE

Candidato/a

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

“The First Restaurant”

Experts estimate that there are more than 8 million restaurants in the world today. So it might surprise you to learn that restaurants as we know them have only existed for a few centuries. Before 1765, there were no restaurants. That is, there were no places that provided the restaurant experience. There was nowhere in which a server brought you food and drink that you picked off of a menu. In fact, there were no menus anywhere! There was nothing that could be called a “restaurant.”

A. Boulanger changed that. In 1765, he opened a place in Paris that sold soups. On his sign, he used the term “restaurants” to describe what he was selling. See, soups were considered “restorative,” so he called them “restaurants.” Eventually, people started buying Boulanger’s soups even when not ill. And over time, people began to use the term “restaurant” to refer to the place soup was sold rather than the soup itself. More “restaurants” opened up in France, and people began to purchase soups more regularly.

Then, restaurants in Paris began to serve food other than soups. In the 1780s, menus started to appear. By the 1800s, there were many types of restaurants. Paris began creating elegant restaurants for the rich. The British began to copy the French, and the restaurant concept was spread throughout the British Empire.

A slow start gave way to rapid growth. Urban areas around the world are cluttered with eateries today. The European Union estimates that there are 1.6 million restaurants in Europe. In America, there are nearly a half million restaurants.

- 1) According to the passage, about how many restaurants are there in the world today?
 - A. a half million
 - B. 1.6 million
 - C. 8 million
 - D. more than 8 million

- 2) Information presented in the first two paragraphs suggest that the author most likely sees a restaurant as
 - A. a place that is very uncommon in the world
 - B. something other than just a place to eat food
 - C. a thing that had to be invented by the French
 - D. something other than a place that has a menu

- 3) The first thing to be called a restaurant
 - A. only served soups
 - B. was created by the British
 - C. was invented in the 1780s
 - D. included a menu

- 4) This passage is most concerned with
 - A. how people eat out around the world
 - B. how restaurants invented menus
 - C. the history of British taverns
 - D. the history of restaurants

5) Based on the information in the passage, describe the origin of the modern restaurant in your own words.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6) Think of your favorite restaurant. What do you know about the origins of that restaurant? Who do you think started it? Do you know how long has it been around? How many locations does it have, and where? Why is it your favorite?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

N.B.: è consentito l'uso del dizionario bilingue.

TERZA PROVA
Seconda simulazione a.s. 2014-2015
Classe 5[^]Psala e vendita

LINGUA E CIVILTÀ FRANCESE

Candidato/a

1) Parle des eaux-de-vie (maximum dix lignes).

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2) Parle des régions viticoles françaises et de leurs vins principaux (maximum dix lignes).

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3) Choisis la conclusion correcte de l'affirmation :

- Les phases de la dégustation sont
 - ◇ trois : visuelle, olfactive et gustative.
 - ◇ deux : olfactive et gustative.
 - ◇ quatre : tactile, visuelle, olfactive et gustative.
 - ◇ trois : tactile, olfactive et gustative.
- Dans la phase visuelle,
 - ◇ on cherche la présence de lie sur le fond du verre.
 - ◇ on teste la quantité de gaz.
 - ◇ on vérifie les tâches sur le bord du verre.
 - ◇ on analyse la limpidité, la transparence et la couleur du vin.
- La restauration collective
 - ◇ offre des repas au voyageurs des croisières.
 - ◇ offre des repas aux employés, aux écoliers, aux malades, etc.
 - ◇ présente des formules différentes selon le type de cuisine.
 - ◇ s'occupe de la préparation de plats à emporter et à livrer.
- Le champagne
 - ◇ est un vin doux.
 - ◇ est un vin blanc effervescent à la couleur cristalline.
 - ◇ est une eau-de-vie.
 - ◇ dérive de la distillation des pommes de terre.

N.B.: è consentito l'uso del dizionario bilingue.

TERZA PROVA
Seconda simulazione a.s. 2014-2015
Classe 5^Psala e vendita

DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE

Candidato/a

Domande a risposta aperta

1) Cos'è il Business Plan?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2) Quali sono gli elementi del Business Plan?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Domande a risposta chiusa con 4 risposte di cui una sola esatta

a) I destinatari del Business Plan sono:

- I soci, la concorrenza, le banche

- I finanziatori, i soci, l'imprenditore, il management
 - I finanziatori, il management, i soci
 - I soci, le banche, la concorrenza
- b) Una parte del Business Plan, è dedicata alle politiche di commercializzazione, dove si illustrano:
- Le strategie di vendita e di distribuzione
 - Le minacce e le opportunità, i punti di forza e di debolezza
 - Le misure di sicurezza sul lavoro, i dipendenti, l'analisi della concorrenza
 - Le strategie di comunicazione, l'analisi tecnica e tecnologica
- c) Nel Business Plan, l'analisi della domanda viene svolta a livello:
- finanziario, economico, qualitativo
 - economico, quantitativo, finanziario
 - quantitativo, qualitativo
 - finanziario, economico
- d) Nel Business Plan viene dedicato ampio spazio all'analisi delle imprese concorrenti presenti nel mercato: di esse è indispensabile conoscere:
- i canali di distribuzione breve, medio, lungo
 - dove localizzare l'impresa, quanto personale assumere
 - oggetti di acquisto, obiettivi, organizzazione, operazioni di acquisto
 - le tipologie di prodotto, le tecniche e i prezzi di vendita, i sistemi di promozione

TERZA PROVA
Prima simulazione a.s. 2014-2015
Classe 5^Psala e vendita

LABORATORIO DI SALA E VENDITA

Candidato/a

Domande a risposta aperte:

Descrivi la figura del Banqueting Manager elencando le caratteristiche, le competenze i principali compiti professionali.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Durante l'incontro con il committente nella fase di vendita del servizio dei banchetti, il Banqueting Manager deve raccogliere delle precise informazioni. Elenca almeno 6 punti fondamentali utili per la fase di contrattazione e per la realizzazione dell'evento.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Criterio di valutazione: *Per ogni risposta aperta sarà assegnato un punteggio che va da 0 a 5 punti per un totale massimo di 10 punti per le due risposte corrette.*

Domande chiuse con 4 risposte di cui una sola esatta:

L'utilizzo delle check-list nell'organizzazione di un banchetto è utile :

- a) Per non dimenticare il materiale
- b) Per il controllo dei tavoli
- c) Per la disposizione degli ospiti a tavola
- d) Per gestire i flussi durante l'esecuzione del servizio

Il termine Food Cost indica :

- a) Il rapporto tra il costo del personale, delle materie prime e dei piatti venduti
- b) Un indice che ci informa sui piatti più venduti e i gusti della clientela
- c) Un indice che ci informa su quanto incide il costo delle materie prime sul prezzo di vendita del prodotto
- d) La ripartizione in percentuale dei costi delle materie prime, del personale e delle spese generali

La gestione informatizzata dell'azienda ristorativa (software di gestione) prevede 3 livelli quello più diffuso e utilizzato è quello intermedio che include i seguenti servizi :

- a) Gestione di comande e conto
- b) Gestione di conto e magazzino
- c) Gestione comande e conto più magazzino
- d) Utilizzo completo del software gestionale, per tutta l'attività

Il servizio Catering prevede :

- a) La fornitura di cibo, bevande, attrezzature e personale per la realizzazione dell'evento
- b) La fornitura di cibo a domicilio o in un altro luogo prestabilito, in forma occasionale e continuativa
- c) La fornitura di personale specializzato per il settore wedding
- d) La fornitura di cibo a domicilio o in un altro luogo prestabilito, in forma prevalentemente occasionale

Criterio di valutazione

Per ogni risposta corretta sarà assegnato un punteggio pari a 1,25 per un totale massimo di 5 punti.

**GRIGLIE DI VALUTAZIONE PER LE PROVE SCRITTE
E PER LA PROVA ORALE**

GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER LA PRIMA PROVA SCRITTA

Candidato Classe

TIPOLOGIA A

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	Ottima Buona Sufficiente Insufficiente Grav. Insuff.	5 4 3 2 1
2	Pertinenza delle risposte rispetto ai quesiti posti	Sufficiente Insufficiente	2 1
3	Capacità di analisi del testo	Ottima Buona Sufficiente Insufficiente Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Qualità dell'approfondimento relativo alla contestualizzazione storico - letteraria	Buona Sufficiente Insufficiente	3 2 1
VOTO			/15

TIPOLOGIA B

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	Ottima Buona Sufficiente Insufficiente Grav. Insuff.	5 4 3 2 1
2	Pertinenza rispetto alla traccia e alla tipologia di testo scelta dal candidato (articolo o saggio)	Sufficiente Insufficiente	2 1
3	Capacità di argomentazione e rielaborazione sulla base degli opportuni documenti e riferimenti	Ottima Buona Sufficiente Insufficiente Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Coerenza e coesione complessiva sul piano logico - espositivo	Buona Sufficiente Insufficiente	3 2 1
VOTO			/15

TIPOLOGIA C e D

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	Ottima Buona Sufficiente Insufficiente Grav. Insuff.	5 4 3 2 1
2	Pertinenza rispetto alla traccia	Sufficiente Insufficiente	2 1
3	Spessore concettuale relativo alla quantità, qualità e originalità delle considerazioni e argomentazioni	Ottima Buona Sufficiente Insufficiente Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Coerenza complessiva sul piano logico - espositivo	Buona Sufficiente Insufficiente	3 2 1
VOTO			/15

GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLA SECONDA PROVA SCRITTA

CANDIDATO _____ CLASSE: _____ VOTO _____/15

CRITERI PER LA VALUTAZIONE			TEMA max 90/150 60%	QUESITI punteggio max 60/150 40%		PUNTI TOT.							
			<i>punti x 6</i>	Q1	Q2								
CONOSCENZE dei contenuti evidenziate	I concetti sono scarsi, superficiali e generici	1-2	___/48	___/16	___/16								
	I concetti presenti non sono sempre adeguatamente sviluppati	3-4											
	I concetti sono sviluppati in modo accettabile	5-6											
	I concetti espressi sono numerosi, corretti e ben approfondito	7-8											
COMPETENZE	Affronta i problemi proposti in modo non coerente con la traccia richiesta	1	___/24	___/8	___/8								
	Affronta i problemi proposti solo in parte e alcuni argomenti non sono inerenti	2											
	Sa cogliere i problemi proposti ed organizza i contenuti in modo completo ma elementare	3											
	Sa cogliere i problemi proposti, organizzando i contenuti in modo completo ed efficace	4											
CAPACITA' espressiva ed uso del linguaggio tecnico	Espressione confusa e imprecisa, esposizione frammentaria	1	___/18	___/6	___/6								
	Espressione sufficientemente chiara, con qualche imprecisione	2											
	Espressione chiara e corretta	3											
TOTALI													
TABELLA DI CONVERSIONE DAL PUNTEGGIO GREZZO AL VOTO IN QUINDICESIMI													
<i>Punti</i>	0	4	11	19	27	35	44	54	64	75	86	98	138
	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
	3	10	18	26	34	43	53	63	74	85	97	109	150
<i>Voto</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	15

Firme della Commissione

GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER LA TERZA PROVA SCRITTA [TIPOLOGIA B + C]

Candidato/a		classe				
DISCIPLINA	LIVELLI DI VALUTAZIONE QUESITI A RISPOSTA APERTA	Punteggio QUESITO 1	Punteggio QUESITO 2	TOTALE		
_____	Risposta nulla o non attinente	0 - 1	0 - 1			
	Risposta gravemente lacunosa e/o scorretta	1.1 - 2.0	1.1 - 2.0			
	Risposta parzialmente lacunosa e/o scorretta	2.1 - 3.0	2.1 - 3.0			
	Risposta essenziale nei contenuti e/o non del tutto corretta	3.1 - 3.5	3.1 - 3.5			
	Risposta completa e corretta	3.6 - 4.5	3.6 - 4.5			
	Risposta completa, articolata e corretta	4.6 - 5.0	4.6 - 5.0			
	QUESITI A SCELTA MULTIPLA	QUESITO 1	QUESITO 2	QUESITO 3	QUESITO 4	TOTALE
	Risposta non data o non attinente	0	0	0	0	
	Risposta corretta	1.25	1.25	1.25	1.25	
TOTALE DISCIPLINA					____/15	
DISCIPLINA	LIVELLI DI VALUTAZIONE QUESITI A RISPOSTA APERTA	Punteggio QUESITO 1	Punteggio QUESITO 2	TOTALE		
_____	Risposta nulla o non attinente	0 - 1	0 - 1			
	Risposta gravemente lacunosa e/o scorretta	1.1 - 2.0	1.1 - 2.0			
	Risposta parzialmente lacunosa e/o scorretta	2.1 - 3.0	2.1 - 3.0			
	Risposta essenziale nei contenuti e/o non del tutto corretta	3.1 - 3.5	3.1 - 3.5			
	Risposta completa e corretta	3.6 - 4.5	3.6 - 4.5			
	Risposta completa, articolata e corretta	4.6 - 5.0	4.6 - 5.0			
	QUESITI A SCELTA MULTIPLA	QUESITO 1	QUESITO 2	QUESITO 3	QUESITO 4	TOTALE
	Risposta non data o non attinente	0	0	0	0	
	Risposta corretta	1.25	1.25	1.25	1.25	
TOTALE DISCIPLINA					____/15	
DISCIPLINA	LIVELLI DI VALUTAZIONE QUESITI A RISPOSTA APERTA	Punteggio QUESITO 1	Punteggio QUESITO 2	TOTALE		
_____	Risposta nulla o non attinente	0 - 1	0 - 1			
	Risposta gravemente lacunosa e/o scorretta	1.1 - 2.0	1.1 - 2.0			
	Risposta parzialmente lacunosa e/o scorretta	2.1 - 3.0	2.1 - 3.0			
	Risposta essenziale nei contenuti e/o non del tutto corretta	3.1 - 3.5	3.1 - 3.5			
	Risposta completa e corretta	3.6 - 4.5	3.6 - 4.5			
	Risposta completa, articolata e corretta	4.6 - 5.0	4.6 - 5.0			
	QUESITI A SCELTA MULTIPLA	QUESITO 1	QUESITO 2	QUESITO 3	QUESITO 4	TOTALE
	Risposta non data o non attinente	0	0	0	0	
	Risposta corretta	1.25	1.25	1.25	1.25	
TOTALE DISCIPLINA					____/15	
DISCIPLINA	LIVELLI DI VALUTAZIONE QUESITI A RISPOSTA APERTA	Punteggio QUESITO 1	Punteggio QUESITO 2	TOTALE		
_____	Risposta nulla o non attinente	0 - 1	0 - 1			
	Risposta gravemente lacunosa e/o scorretta	1.1 - 2.0	1.1 - 2.0			
	Risposta parzialmente lacunosa e/o scorretta	2.1 - 3.0	2.1 - 3.0			
	Risposta essenziale nei contenuti e/o non del tutto corretta	3.1 - 3.5	3.1 - 3.5			
	Risposta completa e corretta	3.6 - 4.5	3.6 - 4.5			
	Risposta completa, articolata e corretta	4.6 - 5.0	4.6 - 5.0			
	QUESITI A SCELTA MULTIPLA	QUESITO 1	QUESITO 2	QUESITO 3	QUESITO 4	TOTALE
	Risposta non data o non attinente	0	0	0	0	
	Risposta corretta	1.25	1.25	1.25	1.25	
TOTALE DISCIPLINA					____/15	
TOTALE TERZA PROVA: totale di tutte le discipline _____ : 4 =					____/15	

GLIGLIA DI VALUTAZIONE PER IL COLLOQUIO

Candidato/a

Argomento a scelta del candidato	<ul style="list-style-type: none"> - conoscenza - capacità espositiva - grado di approfondimento - capacità di collegamento interdisciplinare - originalità della trattazione - capacità di collegare l'argomento trattato con soggetti di ambito scolastico o con esperienze personali. 	Fino a 6 punti
Atteggiamento durante l'esame	- è in grado di interagire autonomamente e con sicurezza	5
	- risponde in modo coerente	4
	- procede autonomamente nella risposta e la elabora in maniera sufficiente	3
	- risponde, ma ha bisogno di essere indirizzato	2
	- risponde in modo incerto e impreciso	1
Conoscenza dei contenuti	- appropriata	6
	- accettabile	4-5
	- insufficiente	2-3
	- scarsa	1
Competenze	- appropriate	6
	- accettabili	4-5
	- insufficienti	2-3
	- scarse	1
Capacità logiche e critiche	- appropriate	4
	- accettabili	3
	- insufficienti	2
	- scarse	1
Discussione delle prove scritte	- dimostra capacità di autocorrezione e interloquisce attivamente	3
	- riesce a comprendere facilmente gli errori compiuti	2
	- comprende a fatica gli errori compiuti e solo se guidato	1
Punteggio totale	/30