

Tecnica dei servizi enogastronomici – Settore Sala e Vendita

Classe: 5^ Sala e Vendita

- Enogastronomia e società: cibo e cultura, le diete alimentari.
- Differenza tra costo e prezzo di vendita.
- Dal costo al prezzo di vendita.
- Determinazione del prezzo di vendita: DRINK COST
- Il prezzo di vendita del vino e delle bevande.
- Tecniche di gestione: le risorse umane, la gestione degli acquisti, l'approvvigionamento, la scelta dei fornitori, la gestione del magazzino e della cantina.
- Tecniche di marketing: principi di marketing, gli strumenti di vendita.
- L'informatica e gli strumenti innovativi.
- La vendita di un evento speciale.
- La pianificazione del lavoro: check list
- La produzione vitivinicola REGIONALE -NAZIONALE
- Le attività di catering e banqueting: differenze, modalità di svolgimento, location.
- Allestimento dei tavoli per eventi in base a: tipologia di evento, numero di clienti, spazio disponibile, tipologia di servizio, avvenimenti collaterali.