

**Corso per operatori di Sala: CORSO BASIC WAITERING**

**DAL 05 AL 16 GIUGNO 2017**

**dalle 15:00 alle 19:00**

Si tratta di un percorso teorico-pratico rivolto a chi vuole avvicinarsi alla professione del Cameriere. Il corsista imparerà a ricevere con stile e a far sentire ogni ospite in casa propria: dalla brigata alle varie tipologie di servizio, dal menu fino all'accoglienza e congedo del cliente.

**Durata Corso :**

40 ore 10 giorni

(da Lunedì al Venerdì )

Dalle 15:00 alle 19:00

**Costo:** 488,00 € IVA INCLUSA

**Sede:** Cagliari

Il corso è indirizzato a tutti: sia ai professionisti sia a chi non ha nessun tipo di esperienza.

Ogni partecipante avrà a disposizione tutte le attrezzature ed i prodotti da consumo necessari per tutta la durata del corso.

**Per i dettagli leggere il programma nelle prossime pagine**

Le iscrizioni sono a numero chiuso. Per ogni informazione sui costi e modalità di iscrizione è possibile contattarci : su Facebook (Confesercenti Provinciale Cagliari), tramite e-mail a [laura@confesercenticagliari.it](mailto:laura@confesercenticagliari.it), presso i nostri uffici in Via Cavalcanti n.30 a Cagliari, consultando il sito internet [www.confesercenticagliari.it](http://www.confesercenticagliari.it) oppure contattando la Dott. ssa Laura Scanu al numero 070402370 dal lunedì al venerdì dalle 09:30 alle 12:30 e dalle ore 15:00 alle ore 18:00.



## **PROGRAMMA DETTAGLIATO**

### **Teoria:**

- \* Le diverse tipologie ristorative: ristorante, ristorante lusso, pub, trattoria, albergo etc
- \* I momenti ristorativi: colazione, pranzo, cena
- \* La brigata di sala: gerarchia, compiti, ruoli, la figura professionale del "cameriere"
- \* Altre figure professionali di cucina, accoglienza, bar e interazione tra i settori
- \* Strumenti professionali di servizio e occasioni d'uso
- \* Struttura di una sala: zone riservate al personale, zone a vista, spazio per i clienti, la "sala ideale", materiale di sala
- \* Accoglienza: dalla prenotazione alla presentazione del conto, gestione del cliente, gestione dei complain
- \* Il cliente: le diverse tipologie di cliente, gli aspetti psicologici, il cliente ha sempre ragione?
- \* Mise en place e preparazione al servizio: posate, vasellame, bicchieri; tradizione e nuove tendenze; la logica dietro alla mise en place.
- \* Norme igienico sanitarie: nozioni base su haccp, igiene della persona, ultime normative europee.
- \* Il menù: la struttura del menù; l'importanza di conoscere cosa stiamo vendendo; le strategie di marketing dietro alla struttura di un menù; le varie "carte"
- \* La presa della comanda: tradizione e nuove tecnologie; psicologia e strategie di vendita
- \* Il servizio: come "servire" al tavolo, le diverse modalità di servizio, il rimpiazzo, simbologia della disposizione delle posate sul piatto
- \* Il servizio buffet, banqueting e il loro allestimento
- \* Lezione sui vini: rossi, bianchi, bollicine, liquorosi
- \* Il servizio del vino: teoria del servizio
- \* Lezione sul caffè: introduzione sul caffè, metodi, tipologie, come realizzare un espresso
- \* Il servizio delle colazioni, il servizio del caffè, il servizio del tè
- \* Lezione sui distillati "rum, whiskey, grappe, amari, cognac e brandy"
- \* Il servizio dei distillati: teoria del servizio

## Pratica:

- \* Mise en place in base alla tipologia di locale e al menù
- \* Presa di un vassoio e servizio delle bevande
- \* Presa di un vassoio e servizio caffè e tè
- \* Servizio del vino rosso, del vino bianco e del vino spumante
- \* Servizio all'italiana; servizio all'inglese , sbarazzo del tavolo.
- \* Prova pratica di accoglienza e presa della comanda