

INIZIO 11/01/2024 FINE 01/01/1970

## Corso di Addetto/a alla Ristorazione

 Referente: Chiara Zonta

 Chiara.zonta@ialombardia.it

DURATA CORSO

**80 ORE**

> LEGGI LA SCHEDA COMPLETA SU [WWW.IALOMBARDIA.IT](http://WWW.IALOMBARDIA.IT)

### OBIETTIVI

L'obiettivo fondamentale del percorso formativo è quello di formare una figura professionale capace di preparare i principali prodotti di un bar (caffetteria, prodotti da banco, snack) e di studiare nuove proposte per attirare una clientela sempre più esigente. Parte del corso verterà sull'accoglienza al cliente e sulle modalità del servizio in sala e al banco

### ALTRE INFO

**LIVELLO:** Base

**DESTINATARI:**

**REQUISITI:** Possono aderire al programma garanzia di occupabilità dei lavoratori (gol) coloro che al momento della presentazione della domanda sono residenti o domiciliate in lombardia, con un'età compresa tra i 16 e i 65 anni di età e con almeno uno dei seguenti requisiti:

- disoccupat\* beneficiari di ammortizzatori sociali (in particolare, naspi e dis-coll) in assenza di rapporto di lavoro;
- percettori o richiedenti dell'assegno sfl ( supporto per la formazione e il lavoro);
- "working poor", quindi lavoratori che conservano lo stato di disoccupazione ai sensi dell'art. 4, co. 15quater, del dl n. 4/2019 (cioè hanno un reddito annuo da lavoro dipendente inferiore a 8145€ o autonomo inferiore a 4800€).

sono esclusi i seguenti soggetti, in

## CONTENUTI

Introduzione al mondo della ristorazione: Conoscere la figura dell'addetto alla ristorazione; Elementi generali: Conoscere il banco da bar e le sue attrezzature, la caffetteria e la preparazione di caffè e cappuccini, struttura, classificazione e mise en place di un banco bar; Preparazione dei prodotti alimentari e del menù: Conoscere e applicare il servizio al tavolo: dall'arrivo del cliente al saluto di fine servizio, le intolleranze, le allergie; Comunicazione e gestione del cliente: Conoscere e applicare gli strumenti e tecniche di accoglienza del cliente, come comunicare con il cliente, la relazione verso il cliente in maniera empatica, saper consigliare il cliente, la comunicazione verbale e gestuale, strategie di sviluppo e miglioramento delle performance del Team.