

TERZO ANNO

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 1: Utilizzare tecniche tradizionali di lavorazione, organizzazione e commercializzazione dei servizi e dei prodotti all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, secondo modalità di realizzazione adeguate ai diversi contesti produttivi.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
<i>Gestire le fasi dei processi produttivi di riferimento applicando tecniche tradizionali adeguate ai diversi contesti.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto la diretta supervisione, gestisce, in parte, le fasi dei processi produttivi di riferimento.	Gestisce le fasi di semplici processi produttivi di riferimento con un certo grado di autonomia.	In modo autonomo e corretto gestisce le fasi dei processi produttivi di riferimento applicando tecniche tradizionali adeguate ai diversi contesti.	Gestisce in modo autonomo e consapevole tutte le fasi dei processi produttivi applicando tecniche tradizionali adeguate ai diversi contesti.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				
<i>Pianificare le fasi operative di lavoro per ottimizzare la produzione e la commercializzazione di beni o servizi promuovendo le nuove tendenze di filiera e del settore di riferimento</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	In contesti noti pianifica alcune fasi operative del lavoro e, in parte, ottimizza la produzione di beni e servizi.	Pianifica le principali fasi operative del lavoro e ottimizza la produzione di beni e servizi promuovendo le più note tendenze di filiera e del settore di riferimento.	Pianifica in modo corretto le diverse fasi operative del lavoro e ottimizza la produzione e commercializzazione di beni e servizi promuovendo le tendenze di filiera e del settore di riferimento.	Pianifica in autonomia e in situazioni anche complesse le diverse fasi operative del lavoro e ottimizza la produzione e commercializzazione di beni e servizi promuovendo le tendenze di filiera e del settore
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 2: Utilizzare tecniche di gestione a supporto dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
<i>Gestire i processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita, adoperando processi produttivi di filiera nel rispetto degli standard qualitativi promuovendo l'innovazione.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Se guidato e sotto diretta supervisione, gestisce e adopera, solo in parte, i principali processi produttivi ed organizzativi di filiera.	Guidato, gestisce e adopera semplici processi produttivi ed organizzativi di filiera.	Gestisce e adopera correttamente i vari processi organizzativi e produttivi della filiera e rispetta gli standard qualitativi promuovendo l'innovazione.	Gestisce e adopera con padronanza e in completa autonomia tutti i processi organizzativi e produttivi della filiera rispettando gli standard qualitativi e promuovendo l'innovazione.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				
<i>Supportare la pianificazione i costi di un'azienda e analizzare il loro rapporto coi ricavi.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto diretta supervisione e in contesti noti pianifica, in parte, costi e ricavi.	Supporta la pianificazione di costi e ricavi di un'azienda.	Supporta la pianificazione di costi e ricavi di un'azienda con consapevolezza e padronanza.	Supporta la pianificazione di costi e ricavi di un'azienda con consapevolezza e padronanza apportando efficaci contributi personali.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 3: Utilizzare tecniche, strumenti e attrezzature idonee a svolgere compiti specifici in conformità con le norme HACCP e rispettando la normativa sulla sicurezza e la salute nei contesti professionali.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
<i>Rispettare il protocollo del sistema HACCP per garantire la salubrità degli alimenti lungo la filiera.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto la diretta supervisione, rispetta, in parte, il protocollo del sistema HACCP.	Rispetta i criteri base di applicazione del sistema HACCP e garantisce semplici misure preventive finalizzate alla sicurezza alimentare.	Rispetta correttamente il protocollo del sistema HACCP garantendo la sicurezza alimentare.	In completa autonomia e coordinando gruppi di lavoro, applica la corretta prassi igienica nel corso delle lavorazioni, rileva e corregge eventuali criticità, garantendo la sicurezza e la qualità del prodotto finale.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				
<i>Utilizzare la Normativa vigente in fatto di sicurezza sul posto di lavoro.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto la diretta supervisione, utilizza, in parte, i principi base della Normativa vigente in materia di sicurezza attivando comportamenti non sempre adeguati e corretti nei vari contesti operativi.	Con un certo grado di autonomia, mette in atto i principi base della Normativa vigente in fatto di sicurezza e antinfortunistica.	Utilizza correttamente la Normativa vigente in fatto di sicurezza sul posto di lavoro.	Gestendosi in modo autonomo, tenendo conto dei cambiamenti in atto e coordinando gruppi di lavoro, applica la Normativa vigente in fatto di sicurezza sul posto di lavoro.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 4: Utilizzare, all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, procedure di base per la predisposizione di prodotti/servizi/menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, in contesti strutturati.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
<i>Individuare e predisporre prodotti, servizi e menu funzionali agli stili di vita salutari e sostenibili della clientela.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto la diretta supervisione, e in contesti strutturati, individua e predispone, in parte, prodotti, servizi e menu funzionali agli stili di vita salutari della clientela.	In situazioni note, individua e predispone, semplici prodotti, servizi e menu funzionali agli stili di vita salutari e sostenibili della clientela.	Individua e predispone correttamente, prodotti, servizi e menu funzionali agli stili di vita salutari e sostenibili della clientela.	Gestendosi in modo autonomo, individua e predispone con consapevolezza, prodotti, servizi e menu funzionali agli stili di vita salutari e sostenibili della clientela.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				
<i>Applicare tecniche di base per la pianificazione dell'azienda ristorativa/turistica.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto la diretta supervisione e in contesti strutturati, applica alcune tecniche di base per la pianificazione dell'azienda ristorativa.	In situazioni note applica semplici tecniche di base per la pianificazione dell'azienda ristorativa.	Applica correttamente, tecniche di base per la pianificazione dell'azienda ristorativa.	Gestendosi in modo autonomo e consapevole, applica tecniche di base per la pianificazione dell'azienda ristorativa.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				
<i>Individuare e applicare i principi di organizzazione aziendale perseguendo obiettivi di qualità, eco sostenibilità e di redditività.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Guidato individua in parte i principi di base dell'organizzazione aziendale	Individuare e applicare, in situazioni note, i principi di organizzazione aziendale perseguendo essenziali obiettivi di qualità, eco sostenibilità e di redditività.	Individuare e applicare correttamente i principi di organizzazione aziendale perseguendo obiettivi di qualità, eco sostenibilità e di redditività.	Individuare e applicare in modo efficace, anche in contesti diversificati, i principi di organizzazione aziendale perseguendo tutti gli obiettivi di qualità, eco sostenibilità e di redditività.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 6: Curare le fasi del ciclo cliente utilizzando modalità comunicative adeguate al raggiungimento dei risultati previsti, in contesti strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono un adeguamento del proprio operato.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
Effettuare comunicazioni professionali adeguate ai diversi contesti operativi.	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	In contesti strutturati e sotto la diretta supervisione, effettua in parte, comunicazioni professionali essenziali.	In contesti strutturati e sotto supervisione, effettua semplici comunicazioni professionali adeguate ad ai diversi ambiti di riferimento.	In contesti strutturati, effettua correttamente, comunicazioni professionali adeguate ai diversi ambiti di riferimento.	In contesti strutturati, effettua in modo chiaro e fluido, comunicazioni professionali adeguate ai diversi ambiti di riferimento.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				
Assistere il cliente nella fruizione dei servizi in condizioni mutevoli.	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	In contesti strutturati e sotto la diretta supervisione, assiste in parte, il cliente nella fruizione dei servizi essenziali.	In contesti strutturati e sotto supervisione, assiste il cliente nella fruizione di semplici servizi.	In contesti strutturati, assiste correttamente il cliente nella fruizione dei servizi prestando attenzione alle sue esigenze.	In contesti strutturati, assiste il cliente, in modo autonomo e consapevole, nella fruizione dei servizi anche in condizioni mutevoli.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				
Interagire con il cliente utilizzando tecniche di comunicazione adeguate alle sue esigenze culturali/dietetiche.	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	In contesti strutturati e sotto la diretta supervisione interagisce con il cliente utilizzando in parte essenziali tecniche di comunicazione.	In contesti noti, interagisce con il cliente utilizzando semplici e corrette tecniche di comunicazione adeguate al contesto.	Interagisce con il cliente utilizzando efficaci tecniche di comunicazione adeguate alle sue diverse esigenze culturali/dietetiche.	Interagisce con il cliente, anche in situazioni complesse, utilizzando tecniche funzionali ed efficaci di comunicazione adeguate alle sue diverse esigenze culturali/dietetiche.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 7: Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
<i>Partecipare alla realizzazione di eventi e/o progetti per la valorizzazione del Made in Italy.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	In contesti noti e sotto diretta supervisione, partecipa alla realizzazione di semplici eventi per la valorizzazione dei principali aspetti del Made in Italy.	In contesti noti, partecipa in modo essenziale alla realizzazione di eventi e/o progetti per la valorizzazione del Made in Italy.	In contesti noti, partecipa in modo corretto ed efficace alla realizzazione di eventi e/o progetti per la valorizzazione del Made in Italy.	In contesti noti, partecipa in modo autonomo e con contributi personali, alla realizzazione di eventi e/o progetti per la valorizzazione del Made in Italy.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				
<i>Progettare e organizzare anche con tecnologie digitali, atti a valorizzare le tradizioni agro-alimentari/culturali del made in Italy, in contesti nazionali e internazionali.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto la diretta supervisione e in contesti noti, organizza, in parte, eventi atti a valorizzare le tradizioni agro-alimentari e culturali del territorio e del Made in Italy.	Progetta e organizza semplici eventi atti a valorizzare le tradizioni agro- alimentari e culturali del territorio e del Made in Italy.	Progetta e organizza in modo efficace, anche con tecnologie digitali, eventi atti a valorizzare le tradizioni agro- alimentari e culturali del territorio e del Made in Italy sia in contesto nazionale che internazionale.	Progetta e organizza in modo autonomo e creativo, anche con tecnologie digitali, eventi atti a valorizzare le tradizioni agro- alimentari e culturali del territorio e del Made in Italy sia in contesto nazionale che internazionale.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 9: Utilizzare idonee modalità di collaborazione per la gestione delle fasi del ciclo cliente all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera di riferimento, secondo procedure standard, in contesti strutturati e con situazioni mutevoli che richiedono modifiche del proprio operato.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
<i>Utilizzare nella gestione del ciclo cliente, procedure e tecniche standard di comunicazione e collaborazione tra le diverse aree aziendali della filiera di riferimento.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto diretta supervisione utilizza, nella gestione del ciclo cliente, solo alcune tecniche standard di comunicazione e collaborazione tra le diverse aree aziendali della filiera di riferimento parzialmente efficaci.	Sotto diretta supervisione utilizza in modo essenziale, nella gestione del ciclo cliente, tecniche standard di comunicazione e collaborazione tra le diverse aree aziendali della filiera di riferimento.	Sotto diretta supervisione utilizza in modo adeguato, nella gestione del ciclo cliente, procedure e tecniche standard di comunicazione e collaborazione tra le diverse aree aziendali della filiera di riferimento.	Sotto diretta supervisione utilizza in modo efficace, anche in situazioni mutevoli, nella gestione del ciclo cliente, procedure e tecniche standard di comunicazione e collaborazione tra le diverse aree aziendali della filiera di riferimento.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 10: Utilizzare idonee modalità di supporto alle attività di *budgeting-reporting* aziendale secondo procedure standard, in contesti professionali strutturati.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
<i>Organizzare e pianificare, anche collaborando con altri, diverse tipologie di servizio in base al target budget previsionale, perseguendo obiettivi di redditività.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Guidato e in contesti strutturati organizza, anche collaborando con altri, solo alcune tipologie di servizio in base al target e al budget previsionale.	Organizza e pianifica, anche collaborando con altri, essenziali tipologie di servizio in base al target e al budget previsionale, perseguendo, in parte, obiettivi di redditività.	Organizza e pianifica, anche collaborando con altri, diverse tipologie di servizio in base al target e al budget previsionale, perseguendo obiettivi di redditività.	Organizza e pianifica in contesti mutevoli e diversificati, anche collaborando con altri, diverse tipologie di servizio in base al target e al budget previsionale, perseguendo obiettivi di redditività.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)
DISCIPLINA/E:L.S.E. settore SALA E VENDITA

Competenza Intermedia 11: Utilizzare all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera di riferimento, idonee modalità di supporto alle attività di Destination marketing secondo procedure standard, in contesti professionali strutturati.

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO Voto da 3 a 5		LIVELLO 1 Voto da 5,5 a 6	LIVELLO 2 Voto da 6,5 a 7,5	LIVELLO 3 Voto da 7,5 a 8,5	LIVELLO 4 Voto da 8,5 a 10
Attuare la promozione di beni enogastronomici, artistici, naturalistici, eventi, attrazioni riferiti al territorio di appartenenza applicando tecniche di Destination Marketing.	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto diretta supervisione e solo in contesti strutturati, attua in parte la promozione di alcuni beni enogastronomici, artistici, naturalistici, eventi, attrazioni riferiti al territorio di appartenenza.	Attua, in contesti noti, la promozione di beni enogastronomici, artistici, naturalistici, eventi, attrazioni riferiti al territorio di appartenenza applicando alcune tecniche di base di Destination Marketing.	In modo autonomo attua la promozione di beni enogastronomici, artistici, naturalistici, eventi, attrazioni riferiti al territorio di appartenenza applicando corrette tecniche di Destination Marketing.	Attua, anche in contesti non noti, la promozione di beni enogastronomici, artistici, naturalistici, eventi, attrazioni riferiti al territorio di appartenenza applicando efficaci e produttive tecniche di Destination Marketing.
	Voto da 4 a 5 Insufficiente	Applica le conoscenze acquisite commettendo errori rilevanti.				