

QUINTO ANNO SALA BAR E VENDITA SU PROD. DOLC.

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

CPU 01 Liv.QNQ 4	Utilizzare tecniche tradizionali e innovative di lavorazione, di organizzazione, di commercializzazione dei servizi e dei prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera, promuovendo le nuove tendenze alimentari ed enogastronomiche.
----------------------------	--

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>Pianificare le fasi operative di lavoro per 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

CPU 02 Liv.QNQ 4	Supportare la pianificazione e la gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita in un'ottica di qualità e di sviluppo della cultura dell'innovazione.
----------------------------	--

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

CPU 03 Liv.QNQ 4	Applicare correttamente il sistema HACCP, la normativa sulla sicurezza e sulla salute nei luoghi di lavoro.
----------------------------	--

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
Rispettare il protocollo del sistema HACCP per garantire la salubrità degli alimenti lungo la filiera.	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.				
Utilizzare la Normativa vigente in fatto di sicurezza sul posto di lavoro.	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

CPU 04 Liv.QNQ 4	Predisporre prodotti, servizi e menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili e equilibrati.
----------------------------	--

GRIGLIA/RUBRICA DI VALUTAZIONE DEI LIVELLI DI COMPETENZA(Allegato 1 del D.lgs. 61/2017)						
EVIDENZE OSSERVABILI	LIVELLO NON RAGGIUNTO		LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	LIVELLO 4
	Voto da 3 a 5		Voto da 5,5 a 6	Voto da 6,5 a 7,5	Voto da 7,5 a 8,5	Voto da 8,5 a 10
Individuare e predisporre prodotti, menù e servizi e menu funzionali agli stili di vita salutari e sostenibili della clientela.	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.				
Individuare e applicare i principi di organizzazione aziendale perseguendo obiettivi di qualità, eco sostenibilità e di redditività.	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

CPU 06 Liv.QNQ 4	Curare tutte le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche.
----------------------------	---

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
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

CPU 07 Liv.QNQ 4	Progettare, anche con tecnologie digitali, eventi enogastronomici e culturali che valorizzino il patrimonio delle tradizioni e delle tipicità locali, nazionali anche in contesti internazionali per la promozione del Made in Italy.
-----------------------------------	--

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

CPU 08 Liv.QNQ 4	Realizzare pacchetti di offerta turistica integrata con i principi dell'eco sostenibilità ambientale, promuovendo la vendita dei servizi e dei prodotti coerenti con il contesto territoriale, utilizzando il web.
----------------------------	---

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>Promuovere e predisporre la vendita di offerte enogastronomiche del territorio coerenti con i principi dell'eco sostenibilità.</i>	Voto < 4 Gravemente Insufficiente	Applica con difficoltà le scarse conoscenze acquisite e soltanto se guidato.	Sotto supervisione, predispone la vendita delle più note risorse enogastronomiche del territorio.	Individua e propone, in modo essenziale, la vendita delle risorse enogastronomiche del territorio applicando i principi base dell'eco sostenibilità.	Promuove e predispone in modo autonomo la vendita di offerte enogastronomiche del territorio coerenti con i principi dell'eco sostenibilità.	Promuove e predispone in modo efficace e creativo la vendita di offerte enogastronomiche del territorio nel pieno rispetto dei principi dell'eco sostenibilità.
	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

CPU 09 Liv.QNQ 4	Gestire tutte le fasi del ciclo cliente applicando le più idonee tecniche professionali di <i>Hospitality Management</i>, rapportandosi con le altre aree aziendali, in un'ottica di comunicazione ed efficienza aziendale.
----------------------------	--

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

CPU 10 Liv.QNQ 4	Supportare le attività di <i>budgeting-reporting</i> aziendale e collaborare alla definizione delle strategie di <i>Revenue Management</i> , perseguendo obiettivi di redditività attraverso opportune azioni di marketing.
----------------------------	---

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
Organizzare e pianificare, anche collaborando con altri, diverse tipologie di servizio in base al target budget previsionale, perseguendo obiettivi di redditività.	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

CPU 11 Liv.QNQ 4	Contribuire alle strategie di <i>Destination Marketing</i> attraverso la promozione dei beni culturali e ambientali, delle tipicità enogastronomiche, delle attrazioni, degli eventi e delle manifestazioni, per veicolare un'immagine riconoscibile e rappresentativa del territorio.
----------------------------	--

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.				