

EBT

Ente Bilaterale Turismo
dell'area veneziana

8 INCONTRI
BISETTIMANALI DI
8 ORE CIASCUNO

F&B



**FOOD &
BEVERAGE**

IL TEATRO DELLA RISTORAZIONE

**CORSO DI ALTA
FORMAZIONE**

I MARTEDÌ E I MERCOLEDÌ FOOD & BEVERAGE

EDIZIONE NOVEMBRE 2011

CORSO DI ALTA FORMAZIONE

FOOD&BEVERAGE

Un corso per i professionisti della ristorazione e aspiranti **F&B Manager** perché non è un mestiere in cui ci si improvvisa.

È un mestiere di tecnica, di conoscenze, di estro. Per molti aspetti il mondo della ristorazione è simile ad un teatro dove la performance è di volta in volta diversa, dove il pubblico è di volta in volta diverso e dove il ristoratore o il direttore del ristorante diventa un narratore di piatti, di luoghi, di persone.

Suggerisce sapori, colori, atmosfere. Con passione e professionalità.

Ma anche con strumenti aggiornati, rispondenti e in linea con il territorio, le tendenze, l'evoluzione dei gusti e dei consumi.

I MARTEDÌ e i MERCOLEDÌ dell'Alta Formazione.

Il corso della durata di 8 incontri bisettimanali di 8 ore ciascuno si rivolge a professionisti che già operano nella ristorazione e mirano ad approfondire conoscenze e competenze e a quanti intendano affrontare con alta professionalità il mestiere della ristorazione in prospettiva di una crescita nell'F&B Management.

Gli incontri si svolgeranno nelle seguenti date:

8-9-15-16-22-23-29-30 novembre 2011

I DOCENTI

Il corso alternerà docenze tecniche dai contenuti e dalle modalità innovative a testimonianze di chi all'interno del settore ha raggiunto vette di eccellenza riconosciute a livello nazionale ed internazionale.

Con la collaborazione di:	Luca Fullin	Giandomenico Porto
Cantina Bisol	Maria Carla Furlan	Gino Puntar
Paola Budel	Mara Martin	Martino Scarpa
Antonio Calella	Cantina Masi	Michela Scibilia
Duccio Canestrini	Stefano Momentè	Marco Scurati
Giuseppe Cannito	Claudio Nobbio	Domenico Simone
Roberto Castagner	Massimo Pagan	Pietro Tanduo
Arrigo Cipriani	Roberto Pellegrini	Michela Trevisan
Irina Freguia	Chiara Pesce	Aldo Trivellato



Martedì 8 novembre 2011

9.30 – 13.30

IL SAPERE DEL GUSTO La storia della ristorazione

Claudio Nobbio e Aldo Trivellato

Il cibo assume valori conoscitivi quando si carica di simboli, diventando sapere che intreccia l'immaginario e l'esperienza quotidiana.

La cultura di un popolo si identifica nella sovrapposizione e nella contaminazione delle generazioni che si susseguono e delle diverse civiltà che si mescolano. La gastronomia è una testimonianza essenziale dell'amalgama che racconta la specificità e l'identità territoriale.

CONTENUTI

- LA STORIA DELLA RISTORAZIONE DAI PRIMORDI AL CONTEMPORANEO, ATTRAVERSO DATI, INFORMAZIONI E ANEDDOTI
- I PRINCIPI DELL'ESPERIENZA GASTRONOMICA
- ARIA, ACQUA, TERRA E FUOCO: CUCINARE IERI E CUCINARE OGGI
- LA GASTRONOMIA OLTRE LA PROFESSIONE DEL CUOCO
- RISTORATORI, TRATTORI E ARTISTI
- LA MITOLOGIA GASTRONOMICA

14.30 – 18.30

LE NUOVE TENDENZE DELLA RISTORAZIONE

Testimonianze di TOP RESTAURANT

Paola Budel, Ristorante Venissa
Luca Fullin, Hotel Ristorante Wildner

Mercoledì 9 novembre 2011

9.30 – 13.30

CIAM SI GIRA L'arte dell'accoglienza

Chiara Pesce

Accogliere è un'arte che richiede empatia e conoscenza delle componenti psicologiche che intervengono nella relazione tra chi ospita e chi è ospitato.

Saper gestire le dinamiche che regolano la comunicazione interpersonale con stile e savoir faire è la base del successo.

CONTENUTI

- IL PROCESSO COMUNICATIVO E L'ARTE DELL'OSPITALITÀ, TRA STORIA E MODERNITÀ
- L'EMPATIA E I COMPORTAMENTI ASSERTIVI
- "SI PUÒ TIRARE AVANTI CON LE CATTIVE MANIERE, MA È PIÙ FACILE CON LE BUONE": IL BON TON
- IL SAVOIR FAIRE INTERNAZIONALE

14.30 – 18.30

LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE NELLA RISTORAZIONE

Giuseppe Cannito

La gestione delle risorse umane nel mondo dei servizi ha un'importanza strategica: maggiormente nel mondo della ristorazione ove il fattore umano deve creare per il consumatore un'esperienza da ricordare nel tempo.

In bilancio economico il costo del personale rappresenta una percentuale molto elevata rispetto ad altri costi; pertanto, sempre di più occorre focalizzarsi nel gestirlo con la massima professionalità per un corretto ritorno dell'investimento.

CONTENUTI

- IL RUOLO DEL CAPO
- LE COMPETENZE MANAGERIALI FONDAMENTALI
- IL TEAM
- IL VALORE DELLA VISIONE NEL MONDO DELLA RISTORAZIONE
- VISIONE ED ATTIVAZIONE
- L'ARTE DEL SAPER FARE E LE PROCEDURE
- LA COMUNICAZIONE
- RICONOSCERE E PREMIARE
- IL RECLAMO: MOMENTO DI RIFLESSIONE
- LA GESTIONE DELLE RIUNIONI
- COME RECUPERARE IL TEMPO PER FARE LE COSE PIÙ UTILI



Martedì 15 novembre 2011

9.30 – 13.30

GHIACCIO, PAROLE E POSTURA

Roberto Pellegrini e Massimo Pagan

“Ogni cliente, il suo gusto, la sua parola.” Questo è il credo del grande barman capace di migliorare il servizio del proprio bar, di ampliarne la clientela, creando qualcosa di nuovo e su misura per “uno (nessuno) centomila” clienti.

Alla tecnica professionale del barman, si affiancherà un laboratorio di public speaking e dinamiche relazionali che mira fondamentalmente al “recupero” corale e individuale delle più importanti, naturali e umane memorie, necessarie per le relazioni interpersonali, sfruttando così al meglio, gli stati d’animo e le capacità di ciascuno di articolare un dialogo di fronte ad un pubblico. Attraverso improvvisazioni a due o più persone, i partecipanti prenderanno coscienza delle potenzialità espressive e comunicative che ognuno ha in sé e forse scopriranno “l’attore che c’è in noi”.

CONTENUTI

- LA CONSCENZA MERCEOLOGICA E STORICA DEL COCKTAIL: MARTINI, BELLINI E SPRITZ
- LABORATORIO “IO E LA MIA IMMAGINE – ALLA SCOPERTA DELL’ATTORE CHE C’È IN NOI”:
- Il corpo e lo spazio che ci circonda
- Ascoltare la nostra voce
- Parlare o leggere in pubblico
- Costruire il nostro “Attore-Relatore”
- IL BARMAN “MASCHERA”: CAMBI DI UMORE IN FUNZIONE DEL DIVERSO TIPO DI CLIENTE

14.30 – 18.30

Mettiamo le mani nel ghiaccio, nello shaker e nel mixing glass.

Entriamo nel gusto per confrontarci con il carattere del cliente: esperienza degustativa.

Laboratorio di dinamiche relazionali.

Mercoledì 16 novembre 2011

9.30 – 13.30

FOOD AND BEVERAGE COST CONTROL

Giuseppe Cannito e Antonio Calella

Il ristoratore d’oggi è stretto nella morsa di nuove norme per la sicurezza, per l’igienicità del servizio, per i controlli fiscali.

Sempre di più sente la necessità di conoscere ad un livello professionale le tecniche per la gestione dei ricavi e dei costi della ristorazione, dal costo della ricetta, alla gestione del magazzino con strumenti informatici, dal calcolo del prezzo di vendita all’analisi del menu.

CONTENUTI

- CALCOLO FOOD COST
- Analisi base dei costi del Ristorante
- I costi standard
- La porzionatura dei piatti
- La ricetta standard
- ESERCITAZIONE: LA RICETTA STANDARD
- Come creare una Menoteca
- Che cos’è il Food Cost?
- Determinazione e rappresentazione del Food Cost
- I quattro aspetti del Food Cost
- ESERCITAZIONE: CALCOLO DEL FOOD COST
- Strumenti di controllo del Food Cost
- Test di resa: la carne
- Test di cottura
- ESERCITAZIONE: TEST DI RESA E TEST DI COTTURA
- Calcolo del prezzo di vendita

14.30 – 18.30

- LA GESTIONE DEL MAGAZZINO
- LA GESTIONE DELLE SCORTE
- I COSTI DI APPROVVIGIONAMENTO
- IL LOTTO ECONOMICO DI ACQUISTO E IL LIVELLO DI RIORDINO
- IL PRINCIPIO DI PARETO
- LA FORMULAZIONE DEI DATI
- ANALISI DELLE VENDITE E RISPARMI POTENZIALI
- L’APPLICAZIONE DEL MENU ENGINEERING
- IL METODO DI KASAVANA E SMITH
- IL METODO DI MILLER
- IL METODO DI PAVESIC
- LE STRATEGIE DA APPLICARE IN BASE AI RISULTATI
- ESERCITAZIONE: ANALISI DELLE VENDITE



Martedì 22 novembre 2011

9.30 – 11.30

L’ARTE DI NON FARSI MALE

Domenico Simone

Lavorare in cucina e in sala molte volte viene comparato alle attività domestiche, da sempre considerate “familiari” e quindi non rischiose.

Diversamente è proprio in queste attività che si concentrano sia i rischi che i principali incidenti verificatisi tra gli operatori del settore turistico. L’intervento proposto intende fornire conoscenze e metodologie per una serena attività del regista e di tutti i protagonisti di questo grande teatro della ristorazione.

CONTENUTI

- PRINCIPALI NORME E ADEMPIMENTI LEGATI AL SETTORE
- I RISCHI SPECIFICI DELLE SINGOLE ATTIVITÀ
- I COMPORTAMENTI DI PREVENZIONE
- LA FORMAZIONE E INFORMAZIONE DEGLI OPERATORI

11.30 – 13.30

A OGNUNO IL SUO PASTO

Michela Trevisan

Molte persone per questioni etiche, religiose o di salute chiedono di consumare pietanze che siano esenti da alcuni ingredienti oppure che siano state preparate con ingredienti non proprio usuali come i cereali integrali e i derivati della soia. E’ importante, quando si decide di soddisfare queste richieste particolari, essere dotati degli strumenti per poter presentare piatti appetitosi.

CONTENUTI

Brevi cenni teorici e pratici ai più diffusi stili alimentari dalle differenze tra allergie e intolleranze, tra vegetarianesimo e veganesimo, alla descrizione dell’alimentazione secondo il metodo Kousmine e secondo la macrobiotica, fino ad arrivare alle prescrizioni alimentari delle principali religioni. In conclusione un accenno all’impatto delle scelte alimentari sull’inquinamento ambientale.

14.30 – 18.30

Testimonianze di TOP RESTAURANT

Mara Martin, Osteria Da Fiore
Martino Scarpa, Osteria ai Do Campanili

Mercoledì 23 novembre 2011

9.30 – 13.30

LA CANTINA - DEGUSTAZIONE VINI

Pietro Tanduo – Cantine Bisol e Masi

L’evoluzione della cantina si è spostata dall’apparenza, con infinita scelta di vini di ogni zona, alla concretezza e sobrietà con vini mirati ai piatti ed ai consumi abituali del luogo.

Col vecchio sistema di gestione i costi erano altissimi, con migliaia di etichette e pochi nomi blasonati, creando giacenze a scapito della qualità. Ora la cantina è sempre più tecnica, mirata, a costi contenuti dove fanno da padrone vini per lo più locali con un ottimo rapporto prezzo/qualità. I consumatori locali sono stanchi di sorprese negative con vini sconosciuti e carissimi. I turisti chiedono di gustare cibi locali abbinati a vini del posto, tradizionali ma contemporaneamente evoluti e di facile beva.

CONTENUTI

Insieme agli enologi delle cantine Bisol e Masi, cantine che meglio di molti altri hanno saputo anticipare e cogliere la tendenza in atto producendo vini moderni e rispettando contemporaneamente la tradizione, i corsisti saranno accompagnati in degustazioni guidate.

14.30 – 16.30

IL PRODOTTO GRAPPA

Roberto Castagner

“La Grappa è un tesoro della nostra cultura e va conosciuto, amato e difeso.

Nei prossimi anni, grazie allo sviluppo di una cultura della consapevolezza nel consumo dei distillati, gli estimatori della Grappa cambieranno: saranno meno gli “alto-consumanti”, ma molti di più quelli occasionali, quelli di miglior cultura, curiosi, affascinati dal mondo dell’uva e del suo spirito più nobile. Così la Grappa buona, quella profumata, leggera, tutta da godere, la Grappa moderna, sopravviverà e crescerà, in Italia e nel mondo.”

CONTENUTI

Al termine della lectio sul mondo della grappa e delle acquaviti seguiranno due vere e proprie degustazioni guidate di una grappa bianca e una grappa barricata. L’attenzione al colore, al profumo, all’aroma e al gusto svelerà a ciascun partecipante i molti segreti che il distillato di bandiera italiano racchiude in sé.

16.30 – 18.30

Testimonianze di TOP RESTAURANT



Martedì 29 novembre 2011

14.30 – 18.30

SAPORI E “TRIONFI” DELLA SERENISSIMA: Economia, civiltà materiale, rituale e scenografia nella ristorazione storica veneziana

Giandomenico Porto

Alimentazione e ristorazione sono tratti costitutivi, originali della civiltà e del mito della Serenissima.

Per secoli la “Dominante” ha imposto, in Europa e nel bacino del Mediterraneo, i suoi prodotti, il suo gusto, la sua “moda in tavola” grazie ad un marketing ante litteram basato su qualità e controlli, su un’editoria specializzata senza pari e sull’immagine dei suoi prodotti resa universale dalle arti figurative, dalla letteratura e da una attenta pubblicistica.

Conoscere questa grande storia non solo può mettere a disposizione una miniera di idee e informazioni per gestire la quotidianità e leggere il presente, ma può fornire strumenti per programmare un futuro non effimero.

CONTENUTI

• I CARATTERI ORIGINALI E DI LUNGA DURATA DELLA RISTORAZIONE VENEZIANA

-Le fonti primarie: il territorio e la storia

-La “Repubblica del sale”, il grande emporio delle spezie e dello “zucaro”

-Il “melting pot” gastronomico:

Schiavoni, Greci, Ebrei, Armeni e Venezia

-Arti e mestieri

-Magistrature, leggi annonarie, suntuarie e di sanità

-La promozione della città e dei suoi prodotti

-L’invenzione del marketing e del packaging: il “sacchetto veneziano”

-Magazeni, furatole e malvasie

-La ristorazione di strada e il “finger food” ante litteram

• RITUALE CIVICO E SCENOGRAFIE PRIVATE NELLA RISTORAZIONE DELLA SERENISSIMA

-I banchetti istituzionali

-Politica, potenza e ristorazione:

il banchetto all’Arsenale per Enrico III di Francia

-Banchetti privati, gloria pubblica

-Il lusso supremo: il banchetto di Cleopatra

• I TRIONFI DELLA SERENISSIMA

-La ristorazione veneziana dalle tavole alle biblioteche

-L’immagine della cucina e del banchetto veneziani nell’arte e nella letteratura

-Materie prime, “fornimenti”, ricettari: l’economia in tavola

14.30 – 18.30

RISTORAZIONE E COMUNICAZIONE

Come promuovere la propria attività tra veicoli tradizionali e nuovi media digitali

Michela Scibilia e Marco Scurati

Il successo di un ristorante oltre la tavola si ottiene sempre più dalla capacità di comunicare.

Ecco i segreti e le tecniche per emergere dal rumore di fondo e dall’affollamento di un’offerta indifferenziata.

Dal posizionamento distintivo, alle pubbliche relazioni, alla presenza nelle guide cartacee, agli articoli nella stampa internazionale, alla cura dell’immagine e della reputazione.

Il passaparola e la diffusione del brand nell’era della comunicazione digitale: come prendere il cliente per la gola e per il bit.

CONTENUTI

• IL MARKETING DELLA RISTORAZIONE

Il posizionamento del brand, la segmentazione del mercato, il target dei clienti (multiculturalismo e globalizzazione in tavola, Italian style e km zero...)

• LA GESTIONE INTERNET DI UN RISTORANTE

Il sito Internet, la popolarità in rete dove si parla di cucina, come il passaparola oggi viaggia in rete, social networks, facebook, geosearch, blog etc. come usarli per comunicare, farsi conoscere e apprezzare

• LE TECNICHE E GLI STRUMENTI VINCENTI

Case history e best practices internazionali, idee e trend futuri

• LA SCELTA DI UN RISTORANTE

Dalle guide cartacee al buzz della mia travel&gastronomic community, gastronomi e internauti dalla tavola ai tablets

• I CRITICI

Dai grandi esperti all’amico buongustaio: stili e modalità di giudizio



Mercoledì 30 novembre 2011

9.30 – 11.30

STRATEGIE VINCENTI PER LA RISTORAZIONE

Stefano Momentè

Per promuovere un locale in modo adeguato è indispensabile avere competenze nell’area del marketing e della comunicazione nonché nella gestione delle relazioni e delle risorse umane.

Anche saper gestire e motivare il personale diventa elemento indispensabile per avere un locale di successo.

Promozione efficace è tutto quell’insieme di azioni che ci permettono di farci scegliere rispetto ad altri locali, magari anche migliori del nostro.

CONTENUTI

• COSTRUIRE IL PRODOTTO

• ELABORARE UNA STRATEGIA DI PROMOZIONE VINCENTE PER IL PROPRIO LOCALE

• ACQUISIRE NUOVI CLIENTI

• FIDELIZZARE IN MODO DURATURO LA CLIENTELA

• OTTIMIZZARE L’ACCOGLIENZA

• SODDISFARE IL CLIENTE A 360°

• CREARE UNA FITTA RETE DI RELAZIONI PER UN PASSAPAROLA EFFICACE

• COMUNICARE CON IL PERSONALE IN MODO ASSERTIVO PER CREARE FORTE COLLABORAZIONE E MOTIVAZIONE

11.30 – 13.30

VENTI DI EVENTI

Maria Carla Furlan

Irina Freguia, Catering Palazzo Grassi

Ogni giorno per il ristorante è un evento.

Ma il banchetto “organizzato” ha logiche proprie e caratteri organizzativi particolari.

Per il ristorante l’evento è il momento più cruciale e nello stesso tempo meno rischioso economicamente; è personalizzato ma accomuna tante persone; può essere “inventato” dall’impresa o imposto dal committente. Ma sempre “a caccia di eventi” si va...

CONTENUTI

• I TIPI DI EVENTO E IL CONTESTO

• “CATTURARE L’EVENTO?”

• LA PREPARAZIONE DELL’EVENTO

• LA GESTIONE DELL’EVENTO IN SEDE E FUORI

14.30 – 16.30

Testimonianze di TOP RESTAURANT

Arrigo Cipriani, Harry’s Bar

16.30 – 18.30

Test finale

F&B



IL TEATRO DELLA RISTORAZIONE

INFORMAZIONI TECNICHE

REQUISITI DI PARTECIPAZIONE

Il corso è a numero chiuso e prevede un numero minimo di 15 partecipanti ed un numero massimo di 20 partecipanti.

Per partecipare al corso i candidati devono possedere i seguenti requisiti:

- provenienza dal settore ristorativo
- diploma di scuola superiore o esperienza equipollente
- conoscenza fluente della lingua italiana e della lingua inglese
- buona capacità nell'utilizzo del PC (Microsoft Office)

I requisiti di partecipazione verranno verificati ad insindacabile giudizio da un'apposita commissione selezionatrice.

SEDE DEL CORSO

Il corso si svolgerà a Venezia presso l'Hotel Principe, Lista di Spagna, Cannaregio 146.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione al percorso è di Euro 1.300 + IVA incluso il servizio di light lunch e i supporti didattici. E' prevista una riduzione del 20% per gli Associati EBT.

ALLOGGIO CONVENZIONATO

Per quanti necessitano di soggiornare a Venezia sono previste convenzioni con diverse strutture alberghiere.

ATTESTATO FINALE

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione (frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione).

TERMINE ISCRIZIONI

Il termine iscrizioni è fissato per il giorno 31 ottobre 2011.



Ente Bilaterale Turismo
dell'area veneziana

Per informazioni rivolgersi a:

EBT AREA VENEZIANA
c/o VEGA Palazzo Lybra
Via Delle Industrie 19/c
30175 Venezia Marghera
Tel. 041.5093034 Fax 041.5093085
info@ebt.ve.it www.ebt.ve.it