

REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

STANDARD FORMATIVO	
Denominazione Standard Formativo	Food & beverage manager
Livello EQF	5
Settore Economico Professionale	SEP 23 - Servizi turistici
Area di Attività	ADA.23.01.01 - Definizione e gestione dell'offerta dei servizi di ristorazione
Processo	Servizi di ristorazione
Sequenza di processo	Definizione dell'offerta e supervisione del servizio di ristorazione, preparazione degli alimenti e delle bevande e confezionamento di cibi precotti o crudi
Qualificazione regionale di riferimento	Food & beverage manager
Descrizione qualificazione	Il Food & beverage manager gestisce tutte le attività di ristorazione di strutture alberghiere e/o ristorative, dal budget previsionale alla gestione del personale, dalla selezione dei fornitori all'approvvigionamento e al controllo qualità della produzione e distribuzione di cibi e bevande. Le principali attività di questa figura professionale riguardano: definizione dell'offerta da porre in essere in funzione del budget disponibile, controllo del rispetto degli standard igienici e di qualità dei prodotti - servizi; controllo dell'igiene dei locali e delle attrezzature, attrezzature da cucina, progettazione dei menù e coordinamento delle risorse del reparto ristorazione. Si può occupare direttamente della organizzazione e della predisposizione degli spazi in funzione del servizio da offrire. Opera in strutture alberghiere o di ristorazione di medio - grandi dimensioni e presso agenzie di catering, Risponde, del proprio operato e di quello del suo staff di lavoro, al direttore generale della struttura. Si relaziona con lo staff di sala e di cucina coordinandone e organizzandone il lavoro in piena autonomia.
Referenziazione ATECO 2007	I.55.10.00 - Alberghi I.55.20.10 - Villaggi turistici I.55.20.30 - Rifugi di montagna I.56.10.11 - Ristorazione con somministrazione I.56.10.12 - Attività di ristorazione connesse alle aziende agricole I.56.21.00 - Catering per eventi, banqueting I.56.29.20 - Catering continuativo su base contrattuale
Referenziazione ISTAT CP2011	3.1.5.5.0 - Tecnici della produzione di servizi 3.4.1.1.0 - Tecnici delle attività ricettive e professioni assimilate
Codice ISCED-F 2013	1013 Hotel, restaurants and catering
Durata minima complessiva del percorso (ore)	300
Durata minima di aula (ore)	180
Durata minima laboratorio (ore)	0
Durata minima delle attività di aula e laboratorio rivolte alle KC (ore)	20
Durata massima DAD aula	210
Durata massima FAD aula	120
Durata minima tirocinio in impresa (ore)	0
Durata minima stage + Laboratorio (ore)	90

Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti	Possesso di titolo di studio / qualifica professionale attestante il raggiungimento di un livello di apprendimento pari almeno a EQF 4, acquisito nell'ambito degli ordinamenti di istruzione o nella formazione professionale, fatto salvo quanto disposto alla voce ""Gestione dei crediti formativi"". Per quanto riguarda coloro che hanno conseguito un titolo di studio all'estero occorre presentare una dichiarazione di valore o un documento equipollente/corrispondente che attesti il livello del titolo medesimo. Per i cittadini stranieri è inoltre necessario il possesso di un attestato, riconosciuto a livello nazionale e internazionale, di conoscenza della lingua italiana ad un livello non inferiore al B1 del QCER. In alternativa, tale conoscenza deve essere verificata attraverso un test di ingresso da conservare agli atti del soggetto formatore. Sono dispensati dalla presentazione dell'attestato i cittadini stranieri che abbiano conseguito il diploma di scuola secondaria superiore presso un istituto scolastico appartenente al sistema italiano di istruzione. Tutti i requisiti devono essere posseduti e documentati dal corsista al soggetto formatore entro l'inizio delle attività'. Non e' ammessa alcuna deroga
Requisiti minimi didattici comuni a tutte le UF/segmenti	Formazione d'aula specifica e formazione tecnica mediante attività pratiche/ laboratoriali
Requisiti minimi di risorse professionali	Docenti qualificati, provenienti per almeno il 50% dal mondo del lavoro. I docenti devono possedere un titolo di studio adeguato all'attività formativa da realizzare e una documentata esperienza professionale e/o di insegnamento, almeno triennale, nel settore di riferimento. Per i docenti impegnati unicamente in attività formative di natura pratica/laboratoriale, i predetti requisiti si riducono al possesso della sola documentata esperienza professionale e/o di insegnamento almeno triennale strettamente attinente l'attività formativa da realizzare. I tutor di stage / tirocinio devono possedere titolo di studio adeguato all'attività formativa da realizzare e, nello specifico, una documentata esperienza professionale almeno triennale nel settore di riferimento
Requisiti minimi di risorse strumentali	È necessario disporre di aule e/o laboratori congruamente attrezzati
Requisiti minimi di valutazione e di attestazione degli apprendimenti	1. Prevedere verifiche periodiche di apprendimento a conclusione di ogni UF. 2. Condizione minima di ammissione all'esame finale è la frequenza di almeno l'80% delle ore complessive del percorso formativo. 3. Esame finale pubblico in conformità alle disposizioni regionali vigenti. La valutazione finale ha lo scopo di verificare l'acquisizione delle competenze previste dal corso. 4. Certificazione rilasciata al termine del percorso: "Certificazione di qualifica professionale" per "Food & beverage manager"
Grado minimo d'istruzione previsto	Diploma
Età minima prevista	18 anni
Gestione dei crediti formativi	E' ammesso il riconoscimento dei crediti formativi (di ammissione e di frequenza) in conformità alle disposizioni previste dalla normativa regionale vigente, salvo quanto altrimenti disposto
Eventuali ulteriori indicazioni	

ELENCO DELLE UNITA' FORMATIVE

- 1 - Applicazione del sistema di autocontrollo per la sicurezza dei prodotti alimentari
- 2 - Configurazione e ambientazione degli spazi
- 3 - Coordinamento dei diversi operatori e delle risorse umane
- 4 - Definizione delle caratteristiche dell'offerta di servizi in base al budget previsionale
- 5 - Progettazione del menù
- 6 - Pianificazione e instaurazione dei rapporti con i fornitori di servizi connessi all'offerta da erogare
- 7 - Sviluppo di iniziative promozionali

CORSI ANNUALITÀ

Anno	Ore	Esame Intermedio
1° Anno	300	No

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.1

Denominazione unità formativa	Applicazione del sistema di autocontrollo per la sicurezza dei prodotti alimentari
Livello EQF	3
Denominazione unità di competenza	Applicazione del sistema di autocontrollo per la sicurezza dei prodotti alimentari (17)
Risultato formativo atteso	Conformità delle procedure di monitoraggio e autocontrollo per la minimizzazione/eliminazione dei rischi alla normativa regionale, nazionale e comunitaria in materia di HACCP.
Abilità	<ol style="list-style-type: none">1. Definire le azioni da intraprendere a fronte di situazioni di "fuori controllo"2. Stabilire modalità di verifica per confermare che il sistema stia funzionando3. Identificare le fasi da controllare per eliminare o minimizzare il rischio4. Identificare i pericoli potenziali associati alla produzione di un alimento5. Gestire la documentazione a supporto del processo di controllo attuato6. Dimostrare di aver preso tutte le ragionevoli precauzioni per garantire la sicurezza degli alimenti7. Definire un sistema di monitoraggio per il controllo dei punti critici (test, osservazione, ecc.)8. Definire i limiti di accettabilità per assicurare che ogni punto critico sia sotto controllo
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none">1. Normativa regionale, nazionale e comunitaria in materia di sistema haccp2. Procedure di controllo delle fasi di produzione degli alimenti3. Tipologie di documenti da predisporre per la registrazione delle attività4. Tipologie di rischio associate alla produzione degli alimenti5. Tipologie di sistemi di monitoraggio del processo di produzione di un alimento
Vincoli (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.2

Denominazione unità formativa	Configurazione e ambientazione degli spazi
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Configurazione e ambientazione degli spazi (68)
Risultato formativo atteso	Arredi, allestimenti e layout degli spazi corrispondenti alle esigenze d'immagine prefissate e funzionali alle diverse tipologie di evento approntato
Abilità	<ol style="list-style-type: none">1. Adottare stili, tecniche e materiali per l'allestimento e l'addobbo degli spazi prescelti2. Controllare la disponibilità di attrezzature per l'arredo e l'allestimento degli spazi3. Prefigurarsi l'utilizzo e l'organizzazione degli spazi coerentemente alla tipologia di servizio ed evento e alle richieste del cliente4. Scegliere arredi ed accessori in relazione alle diverse esigenze d'immagine ed ambientazione degli spazi5. Scegliere le mise en place di tavoli e banchetti a seconda della tipologia di servizio ed evento e alle richieste del cliente6. Segnalare il livello di usura/consumo dei materiali/prodotti impiegati
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none">1. Sistemi di monitoraggio e procedure di reporting per la segnalazione dei livelli di consumo/usura dei materiali/prodotti impiegati2. Tecniche di arredo, allestimento e mise en place della sala3. Tecniche di layout degli spazi per tipologia di servizio o evento4. Tipologie di servizio banqueting: garden party, coffee break, buffet, brunch, ecc.
Vincoli (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.3

Denominazione unità formativa	Coordinamento dei diversi operatori e delle risorse umane
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Coordinamento dei diversi operatori e delle risorse umane (87)
Risultato formativo atteso	Operatori e risorse umane gestite e organizzate conciliando attitudini personali, competenze professionali ed esigenze aziendali
Abilità	<ol style="list-style-type: none">1. Controllare che il lavoro venga eseguito secondo le indicazioni fornite2. Coordinare i gruppi di lavoro e utilizzare tecniche di gestione e leadership3. Definire e monitorare il bisogno quali-quantitativo di personale4. Definire i carichi di lavoro e le mansioni dei componenti del proprio gruppo di lavoro5. Favorire il flusso informativo e comunicativo all'interno del gruppo di lavoro6. Fornire precise indicazioni sul lavoro da svolgere ai propri collaboratori7. Organizzare i gruppi di lavoro e le eventuali turnazioni
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none">1. Elementi di organizzazione aziendale2. Elementi e tecniche di organizzazione del lavoro3. Normativa sui contratti di settore4. Tecniche e strumenti di esercizio della leadership5. Tecniche e strumenti per l'attribuzione di compiti e responsabilità6. Tecniche di comunicazione e relazione interpersonale
Vincoli (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.4

Denominazione unità formativa	Definizione delle caratteristiche dell'offerta di servizi in base al budget previsionale
Livello EQF	5
Denominazione unità di competenza	Definizione delle caratteristiche dell'offerta di servizi in base al budget previsionale (111)
Risultato formativo atteso	Offerte di servizi rispondenti alle esigenze del target di clienti e alle risorse disponibili
Abilità	<ol style="list-style-type: none">1. Rilevare l'entità delle risorse materiali e tecnologiche disponibili2. Predisporre un budget previsionale, in funzione dell'andamento previsto delle attività3. Monitorare lo stato di avanzamento del budget4. Interpretare bisogni e aspettative della clientela5. Fare attività di reporting segnalando eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi programmati6. Definire lo stile e lo standard di offerta da proporre7. Definire le tipologie di servizio in relazione alle aspettative dell'utenza e alle risorse disponibili8. Definire il prezzo da associare all'offerta9. Confrontare i dati consuntivi con quelli di budget10. Applicare modalità di calcolo dei margini di guadagno
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none">1. Caratteristiche e aspettative dei target di utenza2. Elementi di contabilità dei costi3. Elementi di contabilità e budgeting4. Elementi di marketing dei servizi turistici5. Elementi e tecniche di progettazione e presentazione di servizi turistici, innovativi e tradizionali6. Metodologie e strumenti di marketing turistico7. Offerta turistica globale e territoriale8. Tecniche di reporting9. Tecniche di rilevazione di evoluzione delle opportunità di mercato
Vincoli (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.5

Denominazione unità formativa	Progettazione del menù
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Progettazione del menù (352)
Risultato formativo atteso	Menù proposti periodicamente in ragione delle diverse esigenze alimentari della clientela di riferimento e della disponibilità di prodotti freschi e/o di stagione
Abilità	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adeguare e personalizzare le scelte enogastronomiche in funzione delle mutevoli tendenze di gusto del target di clientela di riferimento 2. Concepire sequenze alimentari per la composizione di menu innovativi ed esclusivi 3. Definire accostamenti appropriati tra pietanze e gamma di vini disponibile per la realizzazione di menu tradizionali e tipici 4. Proporre sequenze di pietanze funzionali alla stagionalità degli ingredienti 5. Rilevare gusti e tendenze del target di clientela di riferimento 6. Scegliere le diverse componenti culinarie del menu anche in funzione dei parametri di costo prefissati
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none"> 1. Criteri e tecniche di composizione di diverse tipologie di menu 2. Diverse tipologie di menu 3. Elementi di gastronomia 4. Politiche di prezzo 5. Principali diete moderne e loro caratteristiche nutrizionali: vegetariana, macrobiotica ed eubiotica 6. Principali vini italiani ed europei e tecniche di composizione degli abbinamenti cibo-vini 7. Principi nutrizionali dei diversi alimenti 8. Proprietà merceologiche e organolettiche delle materie prime e degli alimenti
Vincoli (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.6

Denominazione unità formativa	Pianificazione e instaurazione dei rapporti con i fornitori di servizi connessi all'offerta da erogare
Livello EQF	5
Denominazione unità di competenza	Pianificazione e instaurazione dei rapporti con i fornitori di servizi connessi all'offerta da erogare (2624)
Risultato formativo atteso	Fornitori accuratamente selezionati in funzione dei reali fabbisogni aziendali e della maggiore convenienza economica
Abilità	<ol style="list-style-type: none">1. Stipulare accordi commerciali2. Stabilire e gestire i contatti con gli attori locali3. Selezionare i fornitori e le relative offerte4. Promuovere la formalizzazione di intese ed accordi anche di tipo istituzionale5. Negoziare e curare accordi contrattuali6. Interagire con gli altri operatori di settore per la creazione di un'offerta integrata7. Attivare procedure per la valutazione delle prestazioni dei fornitori
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none">1. Criteri di valutazione delle offerte commerciali2. Elementi di organizzazione aziendale3. Elementi e tecniche di organizzazione del lavoro4. Procedure e formule di cooperazione5. Risorse e opportunità del territorio e del mercato dei servizi6. Standard di qualità dell'offerta da erogare7. Tecniche di analisi del rapporto costi/benefici8. Tecniche di analisi delle attività aziendali da esternalizzare9. Tecniche di negoziazione commerciale10. Tecniche di programmazione e controllo dei costi11. Terminologia di settore in lingua straniera12. Tipologie contrattuali relative alle attività di fornitura di servizi turistici
Vincoli (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.7

Denominazione unità formativa	Sviluppo di iniziative promozionali
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Sviluppo di iniziative promozionali (2965)
Risultato formativo atteso	Azioni di comunicazione e promozione individuate ed implementate
Abilità	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sviluppare iniziative promozionali collegate a strategie di brand building (es. costituzione di circuiti di imprese) 2. Realizzare attività di promozione diretta attraverso l'organizzazione di eventi, presentazioni di nuovi prodotti/servizi, ecc. 3. Applicare tecniche di comunicazione multimediale e social media marketing 4. Individuare ed organizzare iniziative promozionali e di fidelizzazione (es. offerte promozionali, carte fedelta', raccolta punti, sponsorizzazioni, ecc.) 5. Predisporre e diffondere contenuti a carattere informativo/promozionale 6. Analizzare le caratteristiche dell'offerta e della domanda nello specifico campo di business 7. Analizzare i risultati delle azioni promozionali adottate
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elementi di marketing operativo 2. Strumenti di pubblicità e comunicazione 3. Tecniche e strumenti di monitoraggio e valutazione 4. Elementi di customer satisfaction 5. Strategie e tecniche di promozione 6. Elementi caratterizzanti del campo di business 7. Comunicazione multimediale e social media marketing 8. Strategie di branding
Vincoli (eventuali)	