PROGRAMMI DEL DIPARTIMENTO DI LINGUA FRANCESE A.S. 2024/2025
ENOGASTRONOMIA - ARTICOLAZIONE SALA E VENDITA

3ª SALA	Libro di testo : **Sublime 2030 – Œnogastronomie et service** **ABILITÀ** Présenter les différents types de restauration Présenter les rôles du personnel **CONOSCENZE** La restauration commerciale [P. 22] Les locaux du restaurant [P. 14] Les types de bar [P.282] À la rencontre du personnel de salle [P. 234] **Communication et lexique** Lessico di specialità **Grammaire** Rinforzo delle strutture linguistiche del biennio, in funzione degli obiettivi comunicativi e culturali stabiliti.	**ABILITÀ** Présenter le matériel de restaurant Donner et exécuter des consignes concernant la mise en place Réserver/ accepter/ refuser uneréservation par téléphone Proposer aux clients des solutions, des alternatives Présenter des excuses, donner des raisons, remercier **CONOSCENZE** La tenue du personnel de salle [P.236] Le matériel de restaurant [P.238] Le matériel de table [P.239] La mise en place [P. 241] Prendre une réservation par téléphone [P. 246] **Communication et lexique** Lessico di specialità **Grammaire** Rinforzo delle strutture linguistiche del biennio, in funzione degli obiettivi comunicativi e culturali stabiliti.

4ª SALA	Libro di testo : **Sublime 2030 – Œnogastronomie et service** **ABILITÀ** Présenter les différents types de service Présenter/expliquer un menu **CONOSCENZE** Les différents types de services [P.243-245] Le service au bar Les boissons [da P.286-292] Cartes et menus [P. 132-143] Expliquer le menu aux clients [P. 256-259] **Communication et lexique** Lessico di specialità **Grammaire** Rinforzo delle strutture linguistiche del biennio, in funzione degli obiettivi comunicativi e culturali stabiliti.	**ABILITÀ** Présenter les vins français Présenter les apéritifs et les cocktails Accueillir les clients **CONOSCENZE** Les apéritifs traditionnels français [P. 293] Les cocktails [P. 294-295] Accueillir les clients [P. 245-255] Gérer les plaintes [P. 260-261] L'addition et le départ du client [P. 262-263] **Communication et lexique** Lessico di specialità **Grammaire** Rinforzo delle strutture linguistiche del biennio, in funzione degli obiettivi comunicativi e culturali stabiliti.
5ª SALA	Libro di testo : **Sublime – Œnogastronomie et service** **ABILITÀ** Présenter la dégustation et le service des vins Présenter les vins, conseiller le bon accord avec les plats choisis Présenter les aliments bons pour la santé Accueillir le client au bar **CONOSCENZE** Le vin et le service [P.224] La carte des vins et des desserts [P.220] Le Champagne [P.252] Les aliments bons pour la santé [P.172] Accueillir le client au bar **Communication et lexique** Lessico di specialità **Grammaire** Rinforzo delle strutture linguistiche del biennio, in funzione degli obiettivi comunicativi e culturali stabiliti.	**ABILITÀ** Présenter les aliments bons pour la santé Reconnaître et présenter les règles d'hygiène et sécurité des locaux Prendre congé du client **CONOSCENZE** Le régime méditerranéen [P.180] Santé et sécurité [P. 160, 162] Prendre congé du client (s'occuper de l'addition et du départ du client) Trouver un travail: Le CV, La lettre de motivation [P.280,282] **Communication et lexique** Lessico di specialità **Grammaire** Rinforzo delle strutture linguistiche del biennio, in funzione degli obiettivi comunicativi e culturali stabiliti.