

LA PROFESSIONE **Formazione**

Dalla teoria, alla pratica

AL VIA I CORSI DI FORMAZIONE REALIZZATI DALLE CONFCOMMERCIO PROVINCIALI CHE HANNO L'OBIETTIVO DI SPECIALIZZARE GLI OPERATORI DEL SETTORE DANDO LORO MAGGIORI OPPORTUNITÀ DI INSERIMENTO NEL MERCATO DEL LAVORO

di Pierluigi Cucchi

Con l'apertura della stagione autunnale, riprende la formazione itinerante organizzata da FIPE in stretta collaborazione con le Confcommercio provinciali che, per rendere più facile e appetibile alle aziende associate l'utilizzo di questo strumento, indispensabile per la crescita, organizza i corsi di Barman e Sala Ristorante utilizzando i finanziamenti delle agenzie di formazione interne alle Associazioni, gli ENTI BILATERALI del turismo (un organismo paritetico, partecipato da Confcommercio) e il fondo formativo FORTE.

Sono state molte le realtà associative che hanno deciso di sposare l'iniziativa formativa mettendo a disposizione

dei lavoratori del turismo un congruo numero di corsi finanziati grazie a questi fondi, in modo da consentire a un folto gruppo di dipendenti dei pubblici esercizi di frequentare con profitto gli interventi formativi, acquisendo co-

si un ricco carnet di competenze essenziali per operare con successo nel "mondo del bar e del ristorante". In questo modo si è voluto affiancare concretamente i lavoratori del comparto del turismo offrendo, nell'attuale momento di instabilità, un segno tangibile e una forma intelligente di sostegno economico mirata all'acquisizione di nuove competenze e di stimoli professionali immediatamente spendibili nel mercato del lavoro. Con l'avvio delle stagioni turistiche invernali (o estive nei mesi più caldi), si aprono nel nostro territorio italiano, maggiori opportunità occupazionali, soprattutto nel comparto ricettivo e in quello dei pubblici esercizi, dove il mestiere del Barman e del cameriere, svolto in maniera impeccabile e altamente professionale, risulta particolarmente richiesto ed apprezzato.

UNA RISORSA STRATEGICA

Attorno al pubblico esercizio ruota un sistema articolato, variegato ed estremamente complesso, dove l'investimento nel capitale umano e, dunque, nella formazione continua



Pierluigi Cucchi

Corsi di formazione per e con FIPE, Federazione Italiana Pubblici Esercizi
www.pierluigicucchi.it
pierluigicucchi@gmail.com

SPONSOR

CAMPARI

Carlsberg
Italia

DISARONNO

FABBRI
1905

LA CIBALI

LAVAZZA

plus
puly
CAFFÈROS
1984

degli addetti, rappresenta la principale risorsa strategica in grado di incidere concretamente sullo sviluppo aziendale consentendo un costante riposizionamento sul mercato – che diventa sempre più difficile, agguerrito e competitivo – e assecondando le mutevoli e crescenti attese dei consumatori. Durante i corsi di formazione, sono presi in considerazione una serie di aspetti fondamentali dell'attività quotidiana di un pubblico esercizio in modo da permettere una visione completa delle tematiche legate al bere miscelato e alla caffetteria e, senza escludere altri argomenti oggi non secondari nell'attività economica degli esercizi di somministrazione, quale quello del variegato e affascinante universo della birra che interessa ormai un numero di estimatori in continua crescita. Gli allievi possono beneficiare della straordinaria opportunità di approfondire molteplici aspetti, sia teorici che pratici, in grado di favorire l'acquisizione delle competenze tecniche necessarie per distinguere e utilizzare al meglio le varie tipologie di prodotti, imparando a conoscere la loro corretta adattabilità nonché il metodo e le dosi di miscelazione, e sviluppando nel contempo le capacità necessarie per preparare e realizzare ottimi drink, anche mediante la rivisitazione ed attualizzazione delle classiche famiglie di cocktail.

Oltre ai drink internazionali, viene dedicato uno spazio apposito alle nuove ricette di tendenza con un'attenzione particolare alle bevande dietetiche e agli aspetti salutistici legati a una sana, consapevole e moderna cultura del buon bere. Inoltre, all'interno delle lezioni sulla mixability, viene affrontato, unitamente alle nuove e moderne tecniche di preparazione dei cocktail, anche il tema della sferificazione.

Il percorso formativo per la sala ristorante, invece, si pone l'obiettivo di evidenziare il giusto valore del "professionista di Sala" in grado di svolgere sia ruoli di accoglienza e di ospitalità che gestire con efficacia ed efficienza tutte le competenze tecniche legate al servizio di sala, consolidando una conoscenza merceologica adatta a rispondere alle aspettative della clientela.

CALENDARIO CORSI 2° TRIMESTRE 2018

DAL 24/9 AL 05 OTTOBRE	SANREMO
DAL 08 AL 12 OTTOBRE	
DAL 15 AL 19 OTTOBRE	SANREMO
DAL 22 AL 26 OTTOBRE	PADOVA
DAL 05 AL 09 NOVEMBRE	PORDENONE
DAL 05 AL 16 NOVEMBRE	PALERMO
DAL 19 AL 30 NOVEMBRE	SASSARI - OLBIA
DAL 03 AL 07 DICEMBRE	TEMPIO PAUSANIA
DAL 10 AL 21 DICEMBRE	SIRACUSA



Infatti, l'esperienza del cliente all'interno del ristorante si arricchisce e diventa un indimenticabile percorso emozionale solo quando il valore gustativo del piatto preparato dagli chef in cucina è unito al servizio che viene erogato da figure professionalizzate, motivate e capaci di generare sensazioni di benessere. La buona volontà di proseguire lungo la strada della formazione ha permesso la realizzazione di nuove edizioni di corsi da parte di molte Confcommercio, per le quali la formazione è compito istituzionale, attivando una didattica specifica ed efficace non solo per i titolari e i lavoratori dipendenti, ma anche spostandola direttamente nelle aziende, cosa che non solo favorisce la partecipazione ai corsi, ma permette di interagire con l'attività dei locali del comparto turistico ricettivo e dei pubblici esercizi. **M**

CORSO SALA RISTORANTE
 Docente Pierluigi Cacciari / www.pierluigiacacciari.it / pierluigi.cacciari@gmail.com

PROGRAMMA
 La figura del cameriere / La mise en place / Servizio in tavola / L'accoglienza / Il beverage / Servizio di beverage cold / Il bar

CONFCOMMERCIO
 IMPRESE DEL CANTABILE
 CAGLIARI

Via Santa Orsola, 6 - 09122 Cagliari (CA) - Tel. 070330493
 www.confcommerciocagliari.it - info@confcommerciocagliari.it

