

FORMAZIONE UPSKILLING (RRSP) MIRATA AL PROFILO DI TECNICO DEI SERVIZI BAR - PER DESTINATARI DI ASSEGNO GOL PERCORSO 2 – MONTEGROTTO TERME (PD) – CODICE OPAL GOL25-2-044/070



17/11/2025 – 09/01/2026



Dalle ore 9.00 alle ore 18.00



Massimo 9 partecipanti

DESTINATARI

Sono destinatari del corso tutti coloro in possesso del Patto di Servizio e relativo Assegno GOL rilasciato dal Centro per l'Impiego - Percorso 2 "Aggiornamento (Upskilling)". I partecipanti avranno diritto ad una indennità di frequenza di € 3,5/h se parteciperanno almeno al 70% del corso.

Per informazioni circa le modalità di adesione al Programma GOL clicca qui:
<https://www.cliclavoroveneto.it/es/programma-gol-veneto>

OBIETTIVI

Il corso prepara professionisti qualificati in grado di operare con competenza e stile all'interno di bar, caffetterie, ristoranti e strutture ricettive. Offre una formazione completa che combina abilità tecniche, senso estetico e attenzione al cliente, elementi fondamentali per distinguersi nel settore dell'ospitalità.

I partecipanti apprenderanno le tecniche di preparazione di prodotti di caffetteria, snack e piatti semplici, curando ogni fase del servizio, dall'accoglienza del cliente alla presentazione del prodotto, sia al banco sia al tavolo. Particolare attenzione sarà dedicata all'organizzazione e alla cura degli spazi di lavoro, all'igiene e al corretto utilizzo delle attrezzature del bar.

Il corso approfondisce inoltre la preparazione e la somministrazione di bevande alcoliche e analcoliche, con un focus sui prodotti vinicoli e sulle tecniche di bartending e miscelazione, per creare drink equilibrati, originali e dal forte impatto visivo.

Attraverso un approccio pratico e laboratoriale, il percorso forma figure professionali in grado di unire competenza tecnica, capacità relazionale e creatività, pronte a offrire un servizio di qualità nel dinamico mondo della ristorazione e del bar.

PROGRAMMA

Il programma prevede la formazione per le seguenti competenze:

- **GESTIRE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE;**
- **PREPARARE E DISTRIBUIRE PRODOTTI DI CAFFETTERIA E SNACK;**
- **PREPARARE E DISTRIBUIRE ALCOLICI, SUPERALCOLICI, COCKTAIL.**

Il corso approfondisce in modo pratico e completo tutte le fasi legate alla cura e gestione del servizio di bar, fornendo ai partecipanti le competenze necessarie per operare con professionalità e sicurezza nella preparazione di snack e bevande.

La formazione parte dallo studio dei principi e delle tecniche di miscelazione, con un focus sulle caratteristiche organolettiche dei vini e sulle diverse tipologie di cocktail — pre dinner, after dinner, short, long e any time. I partecipanti imparano ad applicare le tecniche di preparazione di cocktail alcolici e analcolici, rispettando le regole di miscita e bilanciando aromi e ingredienti in base alle ricette e alle preferenze della clientela. Ampio spazio è dedicato alle tecniche di bartending, alla conoscenza e all'uso corretto degli strumenti professionali (shaker, mixing glass, strainer, speed bottle, pestello, frullatori, ecc.) e alla presentazione della carta dei vini, con particolare attenzione alla valorizzazione delle produzioni locali.

Un modulo specifico è dedicato alla preparazione dei prodotti di caffetteria e snack, approfondendo il funzionamento delle principali attrezzature da bar e le caratteristiche merceologiche degli alimenti e delle bevande. I partecipanti acquisiranno competenze pratiche nella realizzazione di caffè, cappuccini, tè, frullati, succhi e altre bevande calde e fredde, curando la qualità del prodotto e la sua presentazione. Particolare attenzione sarà riservata ai principi dell'HACCP, fondamentali per garantire igiene e sicurezza alimentare in ogni fase del servizio.

Il percorso formativo si completa con un modulo dedicato alla gestione della relazione con il cliente, incentrato sui modelli di comunicazione efficace, le tecniche di customer care e le strategie di fidelizzazione. I partecipanti impareranno a consigliare e orientare il cliente nella scelta dei prodotti, a gestire le ordinazioni con precisione e cortesia e a interpretare i feedback come strumenti di miglioramento continuo del servizio.

Competenza: PREPARARE E DISTRIBUIRE ALCOLICI, SUPERALCOLICI, COCKTAIL
Argomento/attività pratiche
Principi e tecniche di miscelazione;
Caratteristiche organolettiche e tipologie di vini. Cocktails: origine e tipologie (pre dinner, after dinner, any time, short, medium, long, ecc.);
Applicare tecniche di preparazione di cocktail (alcolici e analcolici) seguendo le regole di miscita, combinando gli ingredienti e gli aromi secondo ricetta;
Illustrare la carta dei vini presentando le loro proprietà organolettiche e valorizzando le produzioni locali;
Principali riferimenti normativi in materia di tutela della privacy;
Utilizzare strumenti e attrezzature adeguate alle diverse tipologie di prodotto da preparare (shaker, mixing glass, stirrer, strainer, speed bottle, pestello, cavatappi, frullatori, ecc.);
Adottare semplici tecniche di bartending tenendo conto del target di clientela e della tipologia di locale.

Competenza: PREPARARE E DISTRIBUIRE PRODOTTI DI CAFFETTERIA E SNACK
Argomento/attività pratiche
Principali strumenti e attrezzature utilizzate nel bar e loro funzionamento, caratteristiche merceologiche degli alimenti e delle bevande;
Tecniche di preparazione dei prodotti di caffetteria;
Applicare criteri e modalità creative di decorazione e guarnizione per un'adeguata presentazione estetica di piatti e bevande in linea con lo stile del locale;

Applicare tecniche di preparazione dei diversi prodotti di caffetteria (caffè, cappuccino, latte macchiato, ecc.) e di bevande calde e fredde (tè, succhi di frutta, bibite, frullati, ecc.), utilizzando le specifiche attrezzature e servendo le consumazioni nelle tazze/bicchieri adeguati;
Identificare il fabbisogno di prodotti (materie prime, semilavorati, ecc.) da rifornire in funzione delle scorte presenti e del piano di attività previsto;
Principi, scopi e applicazione del sistema HACCP e delle relative norme.

Competenza: GESTIRE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE
Argomento/attività pratiche
Modelli e tecniche di comunicazione e relazione con il cliente, principi di customer care e fidelizzazione del cliente, tecniche di presentazione e valorizzazione dei prodotti;
Consigliare e informare i clienti, in modo chiaro e completo, al fine di orientarli, a seconda dei loro gusti e preferenze, a quanto presente nell'offerta;
Adottare modalità di acquisizione e registrazione delle ordinazioni, assumendo le priorità/richieste espresse dal cliente;
Tradurre i feedback da parte del cliente in elementi di miglioramento del servizio.

Al termine del percorso verrà rilasciata l'attestazione di messa in trasparenza delle competenze.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Il Corso formativo, *finanziato dall'Unione europea – Next Generation EU*, inizia in data **17/11/2025** e termina il **09/01/2026**. Si svolgerà in modalità **in presenza, dal lunedì al venerdì, dalle ore 9:00 alle 18:00**, presso la sede in: **via Mezzavia 45/B – 35036 Montegrotto Terme (PD)** per un totale di **90 ore**.

DOCENTI

Il Corso si terrà a cura di docenti con pluriennale esperienza nella materia di insegnamento.

CONTATTI



politicheattive@myjob.pro



049 0963848