Simulazione di una traccia di seconda prova per l'esame di Stato 2019. Sala e vendita.

TIPOLOGIA B

Analisi e soluzione di problematiche in un contesto operativo riguardante l'area professionale (caso aziendale).

Tempo: 2 ore

Nome e cognome _____Classe_____ Data__/__/_____

"*Forse non molti sanno che c'è una manifestazione, Mytiliade (la festa dei mitili), a Lerici, pensata per promuovere, valorizzare e celebrare il prodotto d'eccellenza dello spezzino, i mitili, giunta quest'anno alla nona edizione. In tale occasione erano presenti diversi chef di grido (soprattutto dell'Alma), ma anche il mondo del bartendering ha avuto per la prima volta un suo spazio importante grazie ad alcuni esperti di AIBM (Associazione Italiana Bartender & Mixologist) che hanno presentato alcuni drink innovativi e originali. (...). Giuseppe Cabona, autore del* ***Capperinha****, spiega il suo drink e il legame con il mare ed il territorio: Il frutto del cappero è tipico delle zone calde e assolate, con una discreta percentuale di salinità nell'aria, quindi facilmente ritrovabile anche vicino a spiagge o a vecchie mura. La cachaça brasiliana ha un sentore erbaceo spiccato il cui sapore, spiega Cabona "esplode una volta a contatto con la fragranza del cappero*".

(Tratto dalla rivista Mixer di Novembre 2018)

Il candidato, prendendo come spunto, il modo di operare e "pensare" ad un drink innovativo, ne proponga uno che contenga un prodotto del territorio e che lo valorizzi. Può creare un suo drink personale, scegliendo come categoria quella dei long drink. Oltre agli ingredienti dovrà illustrare come si crea un cocktail long drink, quali sono le regole di base e che caratteristiche deve avere. Il prodotto del territorio deve essere un marchio di qualità DOP o IGP. Brevemente dovrà anche speigare le caratteristiche del prodotto scelto.

_____

_____

_____

_____

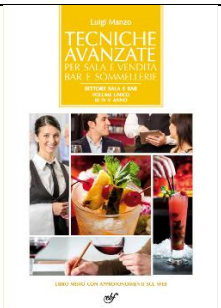
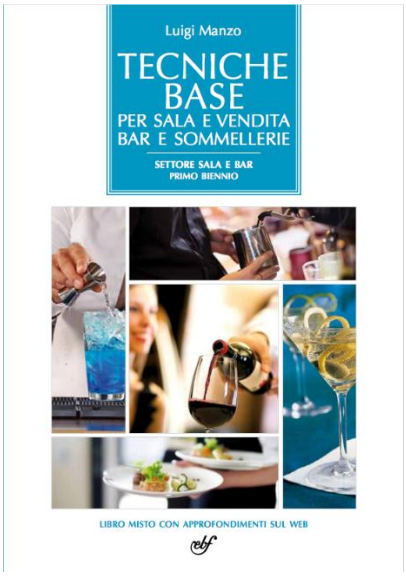
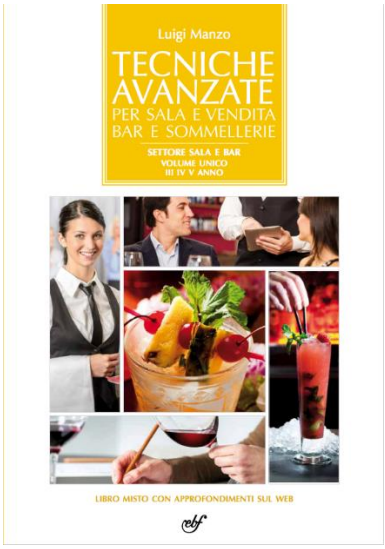
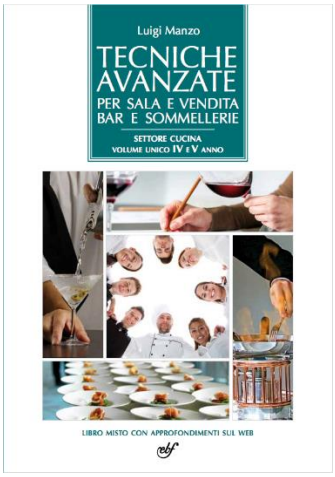
_____

_____

_____

_____

_____

Nota: Questa simulazione si ispira al nucleo tematico fondamentale n. 5 *La gestione dell'offerta per le diverse tipologie di bar, anche con nuove proposte di cocktail.* Per la risoluzione si possono anche utilizzare le informazioni tratte dal testo del triennio, in particolare pagina 247 (**MODULO 4 • LA COSTRUZIONE DI UN COCKTAIL**) e 273 (**MODULO 10 • BAR MARKETING**) che hanno per tema i cocktails ed il bar marketing.	

La soluzione della simulazione, insieme ad altro materiale esclusivo, sarà fruibile nell'area riservata (questa: https://www.facebook.com/groups/1226766527378351/). Disponibili le copie saggio dei tre testi di sala e vendita. I testi sono editi da Bulgarini. E' possibile ricevere una copia contattando il proprio rappresentante di zona, oppure scrivendo a serviziedi toriali017@gmail.com , indicando oltre a nome e cognome, la scuola e l'indirizzo dove si vuole riceverli.