

Technik żywienia i usług gastronomicznych

HGT.12 - Organizacja żywienia i usług gastronomicznych

Wymagania edukacyjne – Usługi gastronomiczne

Zakres umiejętności teoretycznych	Ocena celująca (6)	Ocena bardzo dobra (5)	Ocena dobra (4)	Ocena dostateczna (3)	Ocena dopuszczająca (2)	Ocena niedostateczna (1)
Ocena ofert usług gastronomicznych i cateringowych	Tworzy autorskie przykłady ofert, uwzględnia trendy, innowacje i specyficzne potrzeby klienta.	Samodzielnie ocenia oferty, wskazuje zalety i wady, odnosi się do potrzeb klientów.	Analizuje przykłady ofert usług gastronomicznych, porównuje je.	Zna i poprawnie definiuje podstawowe pojęcia, rozpoznaje rodzaje ofert.	Rozróżnia pojedyncze pojęcia, wymienia przykłady usług.	Nie zna pojęć: usługa, klient, catering.
Analiza rynku usług gastronomicznych	Samodzielnie opracowuje analizę rynku i proponuje innowacyjne rozwiązania.	Interpretuje wyniki badań ankietowych i prognozuje potrzeby rynku.	Analizuje dane rynkowe z prostych źródeł (np. statystyki).	Opisuje podstawowe zależności popytu i podaży.	Wymienia pojedyncze czynniki (np. popyt, moda).	Nie potrafi wskazać czynników wpływających na rynek.
Przygotowanie i modyfikacja oferty	Samodzielnie opracowuje nowoczesne oferty gastronomiczne z elementami promocji i trendów światowych.	Tworzy spójną, kompletną ofertę z uwzględnieniem finansów i stylu życia klienta.	Uwzględnia w ofercie różnorodność dań i potrzeby klienta.	Potrafi przygotować prostą ofertę zgodną z podstawowymi wymaganiami klienta.	Podaje przykłady dań tradycyjnych/regionalnych.	Nie zna zasad przygotowania oferty.

Promocja usług gastronomicznych	Opracowuje innowacyjną strategię promocji z wykorzystaniem multimediiów i social mediów.	Proponuje kompleksowe działania promocyjne (PR, pokazy, konkursy).	Dobiera działania promocyjne do rodzaju klienta.	Opisuje sposoby promocji i potrafi je przyporządkować do usług.	Wymienia proste formy promocji (np. ulotki).	Nie zna pojęcia promocji.
Kalkulacja usług gastronomicznych	Opracowuje złożone kalkulacje i proponuje rozwiązania optymalizujące koszty.	Analizuje koszty i stosuje programy komputerowe.	Poprawnie oblicza food cost i koszty żywieniowe.	Stosuje podstawowe zasady kalkulacji.	Wymienia elementy kalkulacji (koszty, ceny).	Nie zna zasad kalkulacji.
Sprzedaż usług gastronomicznych	Proponuje innowacyjne formy sprzedaży i promocji z wykorzystaniem technologii.	Łączy techniki sprzedaży z promocją, uzasadnia wybór.	Dobiera techniki sprzedaży do usług i klientów.	Opisuje zasady sprzedaży dostosowane do rodzaju gościa.	Wymienia przykłady technik sprzedaży.	Nie zna technik sprzedaży.
Dobór metod i technik obsługi	Proponuje autorskie rozwiązania organizacji obsługi klienta.	Wskazuje nowoczesne techniki obsługi i ich zastosowanie.	Poprawnie dobiera metody obsługi do rodzaju imprezy.	Dobiera metodę obsługi do prostych usług.	Rozróżnia podstawowe metody obsługi.	Nie zna metod obsługi.
Przygotowanie miejsc do usług	Tworzy innowacyjne koncepcje aranżacji i przygotowania usług gastronomicznych.	Kompleksowo planuje przygotowanie przyjęcia (listy kontrolne, aranżacja).	Poprawnie dobiera ustawienia i aranżacje sali.	Opisuje sposoby ustawienia stołów i nakryć.	Wymienia elementy przygotowania (stoły, nakrycia).	Nie zna zasad przygotowania sali.

Użytkowanie sprzętu i zastawy	Projektuje optymalne rozwiązania logistyczne i użytkowe sprzętu.	Proponuje dobór opakowań i sprzętu w zależności od rodzaju usługi.	Kompletuje sprzęt do różnych usług.	Dobiera zastawę do prostego menu.	Rozpoznaje podstawowe elementy zastawy.	Nie zna rodzajów sprzętu.
Rozliczanie sprzętu i zastawy	Projektuje procedury rozliczeń w oparciu o nowoczesne rozwiązania informatyczne.	Sporządza dokumentację rozliczeniową.	Poprawnie wskazuje sposoby rozliczania i magazynowania.	Opisuje zasady zbierania i segregacji sprzętu.	Wymienia elementy rozliczania (np. segregacja).	Nie zna zasad rozliczania.
Rozliczenia finansowe usług	Tworzy pełną dokumentację finansową i proponuje strategie zwiększania zyskowności.	Analizuje rentowność usług z użyciem programów komputerowych.	Oblicza koszty, przychody i zysk.	Sporządza proste rozliczenia finansowe.	Rozróżnia formy płatności gotówkowej i bezgotówkowej.	Nie zna form płatności.