



Allgemeine Berufsschule Zürich ABZ

## **Schulinterner Lehrplan**

### **Restaurantfachfrau/Restaurantfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ)**



## Lektionenplan

Unterricht	1. Lehrjahr	2. Lehrjahr	3. Lehrjahr	Total
Berufskennntnisse				
Handeln als Gastgeber	80	10	40	130
Umsetzen der betriebswirtschaftlichen und verkaufsorientierten Prozesse				
Sicherstellen der logistischen Prozesse und der Werterhaltung				
Fremdsprache (Sem. 3, 4 & 5)		40	20	60
Gestalten des Getränkeservice	60	90	90	240
Gestalten des Speiseservice	60	60	50	170
<b>Total Berufskennntnisse</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>600</b>
Allgemeinbildung				
Allgemeinbildung	120	120	120	360
Sport	40	40	40	120
<b>Total Lektionen</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>1080</b>



## Semester 1

Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Einführung in den Beruf	<b>Persönliches Auftreten</b>	a2.4	
	Berufskleider	a2.4	<b>Berufskleider</b> Anforderung, Ziel, Berufsausrüstung
	Berufliche Anforderung	e2.2	Eigene Tätigkeit, Abhängigkeit, Nahtstellen
	Verhalten	a2.4	Verhaltensregeln und Umgangsformen im Serviceberuf Verhaltensregeln am Tisch
	Gesellschaftliche Regeln	a4.1	Sitten/Knigge, Wertewandel
	Fachausdrücke	b2.1 c2.6	Typische Fachausdrücke im täglichen Gebrauch
	Serviceorganisation	a3.1	<b>Serviceorganisation:</b> - Stationskellner - Chef de rang Systeme - Amerikanische Servicesysteme - Etagenservice
	Mein Betrieb Struktur Branche	a6.2 a6.3	Arbeitsbereiche (Office, Restaurant, Buffet) Betriebstypen Verbandsstrukturen Labels/Auszeichnungen/Klassifikationen
	Grundlagen Hygiene, Arbeitssicherheit und Brandschutz	a3.2 b4.4 c4.4	Grundlegende Anforderungen an das hygienische Verhalten, die Arbeitssicherheit und den Brandschutz im eigenen Arbeitsbereich.
	Abfallbewirtschaftung	c4.5 e4.1 e4.2	Abfälle im eigenen Umfeld korrekt entsorgen
Vor dem Service	<b>Vorbereitungsarbeiten</b> Inventar (Tische, Bestecke, Gläser etc.) Arbeitsutensilien (Werterhaltung)	b1.1 b3.1 c1.2 d3.1 e3.1	<b>Arbeitsutensilien wie:</b> Porzellan/Glas/Bestecke/allg. Servicegegenstände und deren: Typen/Qualitäten, Kriterien, Reinigung, Einsatz von Maschinen und Geräten
			<b>Restaurantausstattung:</b> (Tische/Stühle/Wäsche) inkl. Platzbedarf, Tischgrössen etc.
Vor dem Service	Mise en Place	b1.1 b1.2 c1.2 c1.6 e3.1 e5.1 e5.2 e5.4	<b>Bedeutung Mise en Place:</b> Arbeiten am Pass/Office/im Restaurant



Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Vor dem Service	Tischdecken Tischkultur Optik	c1.3 c1.5	<b>Tischkultur und Tischoptik:</b> verschiedene Gedecke (betriebliche Gedecke, Grundgedecke, Menügedecke) Aufdecken eines Tisches, Serviettenfaltformen
Grundsätze im Service	<b>Servicetechniken/-methoden</b>	a3.1 b3.2 c3.1	<b>Grundregeln im Service:</b> Tragetechniken, Regeln im täglichen Serviceablauf, korrektes Tragen von Plateaus, Gläsern, Nachdecken, Laufrichtungen etc.
Umgang mit dem Gast (Gästekbetreuung)	<b>Umgangsformen</b> Erbringen von Dienstleistungen Unsere Gäste Ess- und Trinkgewohnheiten Von der Reservierung bis zur Verabschiedung	a2.1 a2.2 a2.4 a5.1 a5.2 d1.1 d2.1 d2.2 d2.3 d4.1	Grundlagen Kommunikation mit dem Gast Bedeutung von Dienstleistung Gästetypen (Stammgäste/Kinder etc.) Ess- und Trinkgewohnheiten internationaler Gäste Von der telefonischen Reservierung bis zur Verabschiedung (Hauptaugenmerk: Kommunikation und Verhalten) Verhalten bei Gästerrückmeldungen Bestellwesen/Rechnungsstellung/Inkasso
Grundlagen des Getränkeservice	Service von Aperitif Service von Getränken im Offenausschank Service von Getränken in Flaschen Service von Heissgetränken	b1.1 b1.2 b2.5 b3.1 b3.2 b4.1	Getränkegruppen Typische Vertreter (Produkte-) Basis Ausschankmengen/Gläser/Servierarten/Trinktemperaturen/Grund Mise en Place/Serviceablauf/Weinservice Rechtlichen Grundlagen für den Ausschank von alkoholischen Getränken
Grundlagen des Speiservice	Frühstück Servicebesprechung Der Serviceablauf (Mittag/Abend)	a2.2 a3.1 c1.3 c3.2	Grundlagen der Serviceformen Bedeutung/Frühstücksarten/ Angebotsformen (Buffetaufbau), Gedecke Frühstück: Brunch Frühstücksgerichte und Getränke Checklisten für den Serviceablauf/ Servicebesprechungen und notwendige Informationen für die tägliche Arbeit Serviceabläufe: Wichtigste Tätigkeiten bei Mittag- und Abendservice.
Grundlage Ernährung	Ernährung und Lebensmittelqualität	c2.1 c2.1 c2.4	<b>Ernährung:</b> Gesunde Ernährung Lebensmittelpyramide Aufgaben der Nahrung/Überblick Nährstoffe/ Ernährungsformen (z.B. Vollkost, Vegetarier)
Fremdsprache	Grundlagen Gästekommunikation	a7.1 a7.2	Grundlegender Wortschatz Einfache Konversationen Schwerpunkt auf der mündlichen Kommunikation mit Gästen



**Anzahl Lektionen 1. Semester**

Handeln als Gastgeber	53
Gestalten des Getränkeservice	17
Gestalten des Speiseservice	20
Umsetzen betriebswirtschaftlichen und verkaufsorientierten Prozesse	3
Sicherstellen der betrieblichen logistischen Prozesse und der Werterhaltung	7
<b>Total</b>	<b>100</b>



**Semester 2**

Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Jung-Sommelier (Grundlagen)	<b>Wasser und Erfrischungsgetränke</b> Arten/Herkunft/Marken Einkauf, Lagerung, Ausschank und Service Hygiene Beratung und Verkauf	b1.1 b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b1.3	Trink-, Quell- Mineralwasser Frucht- und Gemüsesäfte Aromatisierte Getränke, Sirup, koffeinhaltige Getränke Entstehung und Arten Bekannte Marken und deren Herkunft Unterteilung nach LMG Gesetzliche Grundlagen Einkauf, Lagerung (Haltbarkeit/Lagerort) Lager- und Servicetemperaturen Verschiedene Gebinde Deklaration Etiketten und Getränkekarten Beratung, Service (Gläser, Karaffen) und Verkauf (Zusatzverkauf/Pairing) Hygiene (Reinigung der Systeme)
	<b>Grundlagen Alkohol</b>	b2.1 b2.5	Entstehung von Alkohol Verträglichkeit/Alkoholmissbrauch Verkauf von Alkohol an Gäste
	<b>Bier</b> Herstellung/Arten/ Merkmale Einkauf, Lagerung, Ausschank und Service Hygiene Beratung und Verkauf	b1.1 b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3	Rohstoffe/Herstellung von Bier Bierarten/Spezialitäten Biermarken und Herkunft Einkauf/Lagerung (Gebinde/Haltbarkeit/ Lagerort/Temperatur) Verkauf und Service Ausschankarten/Gläser/Masse/ Reinigung der Ausschanksysteme Empfehlungen
Jung-Barista (Grundlagen)	<b>Milch und Milchmischgetränke/ Kakaogetränke</b> Arten/Herkunft/Merkmale/ Marken Einkauf, Lagerung, Ausschank und Service Hygiene, gesetzliche Vorgaben Beratung und Verkauf	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3	Milchprodukte (Milch/Haltbarmachung) Milchmischgetränke (Shakes/Frappés/Cocktails/Kalte und warme Milchmischgetränke) Einkauf, Lagerung und Service Deklaration/Lagertemperaturen/ Verkauf Empfehlungen/ Ausschankmasse/ Erhitzungsmethoden/ Tassen/Gläser <b>Kakao</b> Herkunft und Aufbereitung Kakaoprodukte (Edelkakao/ Trinkschokolade/ fair Trade) Einkauf, Lagerung und Service Verkauf: Empfehlungen/ Ausschankmasse/ Erhitzungsmethoden/ Tassen/Gläser



Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Speisen vor dem Gast zubereiten (Grundlagen)	<b>Vorspeisen marinieren und portionieren</b> Mise en Place/Zubereitung Hygiene Beratung, Verkauf, Service	c2.5 c2.6 c2.7 c2.8 c4.1 c4.3	Grundlagen welche Gerichte vor dem Gast zubereitet werden Korrekte Mise en Place bestimmen Abläufe beschreiben Hygiene (Risiken und Gefahren kennen) Gerichte dem Gast erklären und entsprechend verkaufen (Zusatzverkauf)
Grundlagen Speiseservice	<b>Menüaufbau</b> Speisegruppen Gedecke/erweiterte Gedecke	c1.4 c1.5 c2.5 c2.6 c2.7 c3.1	Menü-Reihenfolgen Kalte Vorspeisen Suppenwarme Vorspeisen Hauptgerichte - inkl. Saucen, Beilagen, Gastrufen Käse und Süßspeisen bestimmen und bekannte Vertreter nennen Beratung, Verkauf, Nachdecken
Grundlagen Speiseservice	<b>Käse und Milchprodukte</b> Herstellung/Milchprodukte Käsegruppen Hygiene Ursprung/Qualitäten/Sensorik	c2.6 c2.7 c2.8 c4.1 c4.3	Käseherstellung/Käsearten/Qualitäten und Ursprung (AOP), Inhaltsstoffe Haltbarkeitsmethoden von Milch als Rohstoff Weitere Milchprodukte wie Butter, Rahm, Quark Sensorik (Pairing/Beilagen/Garnituren) Hygiene Umgang mit Käse/Lagerung/Verarbeitung
Grundlagen Ernährung	<b>Ernährung und Lebensmittel</b> <b>Lebensmittelqualität:</b> Kennzeichnungs- und Auskunftspflicht: Allergene, Kennzeichnung im Gastgewerbe	c2.1 c2.2 c2.3 c2.6	<b>Lebensmittelqualität:</b> Kennzeichnung, Produktion (Konventionell/Bio etc.), Lebensmittelverderb, Hygiene, Fremdstoffe, Zusatzstoffe, Aromen <b>Allergien:</b> Allergene und Intoleranzen, Kennzeichnung im Gastgewerbe
Organisation Kommunikation	Grundlagen Kommunikation Verbale und nonverbale Kommunikation Gesprächsaufbau, Gesprächsführung	a4.2 b2.2 c2.7	Verbale und nonverbale Kommunikation Gesprächsaufbau, Gesprächsführung Erster Eindruck/Mimik/Gestik/Körperhaltung/Stimme Sachebene, Beziehungsebene etc. Fragetechniken/Gesprächskultur etc. Aufbau von Beratungs- und Verkaufsgesprächen
Fremdsprache	Gästekommunikation Speiseangebot Getränkeangebot	a7.1 a7.2 c5.1	Schwerpunkt auf der mündlichen Kommunikation mit Gästen



### Anzahl Lektionen Anzahl Lektionen 2. Semester

Handeln als Gastgeber	20
Gestalten des Getränkeservice	40
Gestalten des Speiseservice	40
Umsetzen betriebswirtschaftlichen und verkaufsorientierten Prozesse	0
Sicherstellen der betrieblichen logistischen Prozesse und der Werterhaltung	0
<b>Total</b>	<b>100</b>





### Semester 3

Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Jung-Sommelier (Grundlagen)	<b>Grundlagen Wein</b> Herstellung/Beurteilung/Sensorik Einkauf, Lagerung, Ausschank und Service Beratung und Verkauf  <b>Weinbau Schweiz</b> Rechtliche Vorgaben/Rebsorten/Gebiete / Spezialitäten/Produzenten	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3	<b>Weinbau:</b> von der Traube bis zum Wein <b>Weintypen:</b> Weiss-, Rosé-, Rotwein, Schiller, Federweisser, Schaumweine <b>Weinbeurteilung</b> <b>Einkauf und Lagerung:</b> Gebinde/Verschlüsse Haltbarkeit/Temperaturen <b>Ausschank und Service:</b> Glas/Karaffen/ Temperatur <b>Verkauf</b> Pairing  Weinkategorien/Gesetz Hauptrebsorten und autochthone Sorten Anbaugebiete/Klima Klassifikationen/Labels Bekannte Weine/Spezialitäten
Jung-Barista (Grundlagen)	Tee Arten/Herkunft/Herstellung/Qualitäten/ Produkte Einkauf, Lagerung, Ausschank und Service Beratung und Verkauf	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b4.1 b4.3	<b>Herkunft und Aufbereitung:</b> Teequalitäten (Blattgrößen) Teeprodukte (Blends/Fairtrade/Instant-Tee/Eistee etc.) Spezialtees (Weisstee/Grüntee/ aromatisierte Tees etc.) Aufgüsse (Kräutertees etc.) <b>Einkauf und Lagerung:</b> (Bekannte Hersteller und Marken) Lagerung (wo, wie) <b>Verkauf und Service:</b> Empfehlungen und Ausschank / Service (Mengen/Glas und Tassenwahl/ Teegeschirr/Temperaturen)
Speisen vor dem Gast zubereiten (Grundlagen)	<b>Hauptspeisen tranchieren und filetieren</b> Mise en place/ Servicetechniken Hygiene Beratung und Verkauf und Service	c2.5 c2.6 c2.7 c2.8 c4.1 c4.3	Grundlagen welche Gerichte vor dem Gast zubereitet werden Korrekte Mise en Place bestimmen Abläufe beschreiben Hygiene, Risiken und Gefahren kennen Gerichte dem Gast erklären und entsprechend verkaufen (Zusatzverkauf)



Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Grundlage Speiseservice	<b>Speiseangebote</b> Garmethoden Beratung und Verkauf/Pairing	c1.4 c1.5 c2.5 c2.6 c2.7 c3.1	Speisen anhand der betrieblichen und schulischen Speisekarte erklären können und dabei auf die Garmethoden eingehen. Verkaufsübungen zur Speisekarte und entsprechend passende Getränke etc. empfehlen.
	<b>Käseland Schweiz</b> Käseherstellung/Käsegruppen Beratung und Verkauf	c2.6 c2.7 c2.8 c4.1 c4.3	Gesetzliche Grundlagen (AOP/Markenschutz) Bekannte Käsesorten aus der Schweiz und deren Merkmale Eigenschaften und Herstellung Passende Getränkeempfehlungen zu den Käsespezialitäten Schweizer Käsegerichte und Getränkeempfehlungen
Grundlagen Ernährung	<b>Ernährung und Lebensmittel</b> Fett als Nährstoff, Fettreiche Lebensmittel Kohlenhydrat als Nährstoff Kohlenhydratreiche Lebensmittel	c2.1 c2.2 c2.3 c2.6	<b>Fett als Nährstoff und tierische und pflanzliche Fette und Öle:</b> Einkauf, Arten, Verwendung <b>Kohlenhydrat als Nährstoff und kohlenhydratreiche Lebensmittel wie: Getreide (inkl. Reis)</b> Lagerung, Sorten, Produkte <b>Brot:</b> Grundrezept, Brotsorten, Lagerung
Grundlagen Ernährung	<b>Ernährung und Lebensmittel</b> Fett als Nährstoff, Fettreiche Lebensmittel Kohlenhydrat als Nährstoff Kohlenhydratreiche Lebensmittel	c2.1 c2.2 c2.3 c2.6	<b>Teigwaren:</b> Unterschiedliche Produkte <b>Zucker:</b> Zuckerarten, Lagerung, Verwendung <b>Kartoffeln, Hülsenfrüchte:</b> Einkauf, Sorten, Lagerung, Verwendung
Anlässe	<b>Anlässe planen, vorbereiten und durchführen</b> Dokumente/Checklisten Ambiente/Dekorationen/Infrastruktur Mise en Place Buffets Präsentationsformen Arbeitssicherheit Nachhaltigkeit Arbeits- und Einsatzplanung	a1.a a1.2 a1.4 a1.5 a3.1 a6.1 b1.2 b3.2 b4.5 c1.6 c3.1 d4.1 d4.2	Bankettcheckliste Ansprüche an Ambiente/Dekorationen/ Infrastruktur für einen entsprechenden Anlass Regionale Traditionen, Produkte, Spezialitäten, Sehenswürdigkeiten, Bräuche Vorbereitungsarbeiten für den Service. Buffetformen/Aufbau) Präsentationsformen (Produktepräsentation/ Displays etc.) Arbeitssicherheit Nachhaltigkeit (Food Waste/Abfall)



Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Anlässe		d5.4 e1.2 e1.3 e2.1 e2.2 e2.3 e2.4 e3.3 e4.1 e4.2 e5.1 e5.2 e5.4	Arbeits- und Einsatzplanung (Dokumente/Ressourcen Bankettorganisation-Serviceablauf) Anlassarten/Verkauf von Anlässen/ Tischformen/Sitzordnungen/ Gedecke/Servicebesprechungen/Buffets/ Seminare herrichten
Organisation Kommunikation	Verkaufstechnik und Rhetorik Arbeiten im Team	a2.4 a42	Freie Rede und vorbereitete Reden halten/ überzeugendes Auftreten Teamarbeit/Teamorganisation
Fremdsprache	Gästekommunikation Speiseangebot Getränkeangebot	a7.1 a7.2 b5.1 c5.1	Schwerpunkt auf der mündlichen Kommunikation mit Gästen

### Anzahl Lektionen Anzahl Lektionen 3. Semester

Handeln als Gastgeber	22
Gestalten des Getränkeservice	38
Gestalten des Speiseservice	34
Umsetzen betriebswirtschaftlichen und verkaufsorientierten Prozesse	3
Sicherstellen der betrieblichen logistischen Prozesse und der Werterhaltung	3
<b>Total</b>	<b>100</b>



## Semester 4

Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Jung-Sommelier (Grundlagen)	Weinbau Europa Rechtliche Vorgaben / Rebsorten / Gebiete / Spezialitäten / Produzenten	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3	<b>Weinländer</b> Frankreich/Italien/Spanien/ Portugal/ Deutschland/Österreich <b>Weingesetze und Klassifikationen:</b> z.B. AOP/Prädikate/ Regionale Labels z.B. Smaragd etc. <b>Typische Rebsorten</b> Hauptrebsorten und autochthone Sorten <b>Gebiete:</b> Hauptgebiete und wichtigste Untergebiete (z.B. Burgund-CdN, CdB etc.) <b>Spezialitäten:</b> z.B. bekannte Weine «Chablis», regional typische Produkte «Beaujolais Nouveau» <b>Produzenten:</b> Bekannte Winzer und Produzenten (z.B. Château Margaux etc.)
Jung-Barista (Grundlagen)	Kaffee Arten/Herkunft/Herstellung/ Qualitäten/ Produkte Einkauf, Lagerung, Ausschank und Service Hygiene/Werterhaltung Beratung und Verkauf	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3	<b>Geschichte und Ursprung:</b> Verbreitung/Der Barista/ Kaffee als Pflanze Anbau (Fair Trade) / Kaffeesorten/ Produktionsländer <b>Ernte und Aufbereitung:</b> Erntezeiten, Erntemethoden, Aufbereitungsverfahren, Kaffeesorten und Regionen <b>Handel und Rösten:</b> Einkauf/Verarbeitung Röstprozesse/Röststufen/ Verpackungen/Spezialitäten Kaffeinhaltsstoffe/Wirkungen <b>Kaffeeprodukte und Zubereitung:</b> Verschiedene Produkte (Single, Blends, Instant, Pads, Kapselsysteme), Mahlgrade und weitere Qualitätsmerkmale, Zubereitungsverfahren, Reinigung, Mühlen, Zubereitung und Fehlerquellen (was ist ein guter Espresso), Milch schäumen, verschiedene Getränke <b>Kaffeesevice:</b> Kaffegetränke korrekt servieren Harmonie von Kaffee und Getränken oder Speisen, Kaffeekulturen, Kaffeedegustation



Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Jung-Barkeeper (Grundlagen)	<b>Grundlagen Bar</b> Geschichte / Trends / Typen / Einrichtung / Utensilien Spirituosen / Liköre / Aperitifgetränke Arten / Herkunft / Herstellung / Qualitäten / Produkte / Marken Einkauf, Lagerung, Ausschank und Service Beratung und Verkauf	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b43	Geschichte der Bar Verschiedene Bartypen, Einrichtung einer Bar und die entsprechenden Arbeitsutensilien (Geräte/Gläser/Eisarten) Spirituosen Herstellung Destillate aus Wein, Getreide, Obst, Zuckerrohr, Agaven Sonstige Destillate Liköre Arten/Herkunft/Herstellung/ Qualitäten/Produkte/ Marken Ausschank und Service (Mengen, Gläser) Einkauf (Masse, Mengenermittlung/Stock
Speisen vor dem Gast zubereiten	<b>Hauptspeisen und Süssspeisen flambieren</b> Mise en Place/Techniken Hygiene/Arbeitssicherheit / Brandschutz Beratung und Verkauf und Service	c2.5 c2.6 c2.7 c2.8 c4.1 c4.3 c4.4	Grundlagen welche Gerichte vor dem Gast zubereitet werden Korrekte Mise en Place bestimmen Abläufe beschreiben Hygiene (Risiken und Gefahren kennen) Arbeitssicherheit/Brand-schutz (Massnahmen zur Prävention bestimmen) Beraten (Gerichte dem Gast erklären) und entsprechend verkaufen (Zusatzverkauf)
Grundlage Speiseservice	<b>Speiseangebote</b> Spezialgedecke/Garmethoden Beratung und Verkauf/Pairing	c1.4 c1.5 c2.5 c2.6 c2.7 c3.1	Speisen anhand der betrieblichen und schulischen Speisekarte erklären können und dabei auf die Garmethoden eingehen. Verkaufsübungen zur Speisekarte und entsprechend passende Getränke etc. empfehlen. Spezialgerichte und deren Spezialgedecke definieren.
	<b>Käseland Frankreich und übrige Länder</b> Käseherstellung/Käsegruppen Beratung und Verkauf	c2.6 c2.7 c2.8 c4.1 c4.3	Käseherstellung Käsegruppen Beratung und Verkauf Gesetzliche Grundlagen (z.B. AOP) Bekannte Käsesorten und deren Merkmale Eigenschaften und Herstellung Passende Getränkeempfehlungen zu den Käsespezialitäten



Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Grundlagen Ernährung	<b>Ernährung und Lebensmittel</b> Nährstoffe, Proteine Proteinreiche Lebensmittel	c2.1 c2.2 c2.3 c2.6 c2.9	Protein als Nährstoff und proteinreiche Lebensmittel wie: Eier: Einkauf, Lagerung, Qualitäten Fleisch/Fisch/Krusten-, Weich- und Schalentiere: Gesetzliche Bestimmungen, Qualitäten, Einteilung, Verwendung, Bedeutung für die Ernährung, Einkauf und Lagerung, Gerichte
Organisation Kommunikation	<b>Konflikte</b> Konfliktmanagement	a2.4 a4.2 a5.2	Konfliktformen/ Konfliktmanagement/ Lösungen
Fremdsprache	Gästekommunikation Speiseangebot Getränkeangebot	a7.1 a7.2 b5.1 c5.1	Schwerpunkt auf der mündlichen Kommunikation mit Gästen

#### **Anzahl Lektionen 4. Semester**

Handeln als Gastgeber	16
Gestalten des Getränkeservice	52
Gestalten des Speiseservice	32
Umsetzen betriebswirtschaftlichen und verkaufsorientierten Prozesse	0
Sicherstellen der betrieblichen logistischen Prozesse und der Werterhaltung	0
<b>Total</b>	<b>100</b>



## Semester 5

Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Jung-Sommelier (Grundlagen)	<b>Grundlagen Produkte auf Basis von Wein</b> Herstellung/Beurteilung/Sensorik Einkauf, Lagerung, Ausschank und Service Beratung und Verkauf	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3	Herkunft und Herstellung der Produkte Qualitäten, Sorten, Gebinde/, Verschlüsse Haltbarkeit, Reifekurve, Temperaturen Gläser, Temperatur, Serviceformen Verkauf, Zusatzverkauf Pairing Aromatisierte Weine: Wermut Obstweine: Apfelwein, Erdbeerwein Likörweine wie: Sherrys, Manzanillas Málaga, Madeira, Porto, Marsala, Samos
	<b>Weinbau International (neue Welt)</b> Rechtliche Vorgaben / Gebiete / Produzenten	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3	<b>Weinländer:</b> USA, Chile, Argentinien, Südafrika, Australien, Neuseeland, China <b>Weingesetze und Klassifikationen</b> <b>typische Rebsorten</b> Hauptrebsorten und autochthone Sorten <b>Gebiete</b> Hauptgebiete und wichtigste Untergebiete (z.B. Kalifornien, Napa Valley) <b>Spezialitäten:</b> z.B. Blends <b>Produzenten</b> Bekannte Winzer und Produzenten (z.B. Mondavi, Gallo)
Jung-Barista (Grundlagen)	<b>Kaffee- und Tee-Kreationen</b> Mise en Place Getränkzubereitungen/Kreationen Beratung und Verkaufsförderung Preiskalkulationen	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3	z.B. Irish Coffee, Shakes, Ice Tea etc. Zutaten, Mengen Zubereitungen der klassischen Getränke/ eigene Kreationen kreieren Massnahmen zur Verkaufsförderung, Pairing Preisberechnung eines Kaffeegetränks erstellen
Jung-Barkeeper (Grundlagen)	<b>Grundlagen Bar</b> Mise en Place Getränkzubereitungen Beratung und Verkaufsförderung Preiskalkulationen Wirtschaftlichkeit/Rentabilität/Aufwand/Erträge	b2.1 b2.5 b3.1 b3.2 b3.3 b4.1 b4.3 d6.1 d6.2 e1.1 e1.2 e1.3	Zubereitungsarten von Mixgetränken Mise en Place Beratung, Verkauf und Verkaufsförderung, Verkaufsgespräche Barkeeping-Arten: (Flairtending/Classic) Barkalkulation: Preisberechnung eines Cocktailgetränks Wirtschaftlichkeit, Rentabilität, Aufwand, Erträge (Betriebswirtschaft) Barkarte Barstock Inventur/Inventar Aufbau von Mixgetränken Mixgetränkegruppen klassische und neuzeitliche Mixgetränke und Rezepturen



Themenbereich	Thema	LZ	Hinweis
Speisen vor dem Gast zubereiten (Grundlagen)	<b>Süssspeisen / Torten / Früchte portionieren</b> Mise en Place / Techniken Hygiene Beratung und Verkauf und Service	c2.5 c2.6 c2.7 c2.8 c4.1 c4.3	Benötigte Arbeitsutensilien, Mise en Place erstellen, Präsentation, Schneide- und Schöpftechniken, Gerichte, Einsatz definieren, Portionengrössen, Anrichtarten etc. (Fokus Hochzeitstorten, Bankette, Buffets) Hygiene, Gefahren, Risiken, Temperaturen Verkaufsgespräche, Servicemethoden und -techniken
Grundlagen Speiseservice	<b>Speiseangebote</b> Garmethoden Beratung und Verkauf /Pairing	c1.4 c1.5 c2.5 c2.6 c2.7 c2.9 c3.1	Speisen anhand der betrieblichen und schulischen Speisekarte erklären können und dabei auf die Garmethoden eingehen. Verkaufsübungen zur Speisekarte und entsprechend passende Getränke etc. empfehlen. Spezialgerichte und deren Spezialgedecke definieren.
Grundlagen Ernährung	<b>Ernährung und Lebensmittel</b> Wasser/Vitamine/Mineralien und entsprechende Lebensmittel	c2.1 c2.2 c2.3 c2.6	Wasser/Vitamine/Mineralien als Nährstoffe und Lebensmittel wie: <b>Gemüse/Früchte/Pilze/Kräuter/Gewürze</b> Einteilung, Einkauf und Lagerung, Sorten, Verwendung
Organisation Kommunikation	<b>Marketing</b> Gästerückmeldungen / Gästedaten / Betriebswirtschaftliche Aspekte / Marketingmix	a2.4 a4.2 a5.2	Gästerückmeldungen, Reklamationen, Gästedaten, Betriebswirtschaftliche Aspekte, Marketingmix
Fremdsprache	Gästekommunikation Speiseangebot Getränkeangebot	a7.1 a7.2 b5.1 c5.1	Schwerpunkt auf der mündlichen Kommunikation mit Gästen

**Anzahl Lektionen Anzahl Lektionen 5. Semester**

Handeln als Gastgeber	14
Gestalten des Getränkeservice	48
Gestalten des Speiseservice	20
Umsetzen betriebswirtschaftlichen und verkaufsorientierten Prozesse	14
Sicherstellen der betrieblichen logistischen Prozesse und der Werterhaltung	4
<b>Total</b>	<b>100</b>





## Semester 6

Themenbereich	Thema
Jung-Sommelier (Grundlagen)	<b>Situationstraining</b> Wein- oder Bierpräsentation Getränkakorrespondenz Verkaufsgespräche führen Weinkartenanalysieren (Aufbau/Gestaltung) Warenbeschaffung und Bewirtschaftung etc.
Jung-Barista (Grundlagen)	<b>Situationstraining</b> Kreieren und Kalkulieren von Eigenkreationen Erstellen von Tee- und Kaffeekarten Verkaufsgespräche führen Angebote analysieren Warenbeschaffung und Bewirtschaftung etc.
Jung-Barkeeper (Grundlagen)	<b>Situationstraining</b> Kreieren und Kalkulieren von Eigenkreationen Erstellen von Barkarten Verkaufsgespräche führen Angebote analysieren Inventur etc.
Speisen vor dem Gast zubereiten (Grundlagen)	<b>Situationstraining</b> Planen und Erstellen von Mise en Place Kreieren von Eigenkreationen (z.B. Flambée) Verkaufsgespräche führen Angebote analysieren etc.
Grundlagen Speiseservice	<b>Situationstraining</b> Speisekarten und Menükarten kreieren Getränkakorrespondenz Verkaufsgespräche führen Präsentationsformen Angebote analysieren etc.
Anlässe	<b>Situationstraining</b> Anlassplanung/Serviceorganisation (Besprechung) Menüplanung/Getränkakorrespondenz etc. Einsatzplanung/Dokumente
Organisation Kommunikation	Entwicklung Branche Wertewandel Gastronomiebetriebe: Stärken und Schwächen
Fremdsprache	Gästekommunikation Speiseangebot Getränkeangebot