

**ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ, ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ,  
ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΝΕΟΛΑΙΑΣ**

**ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΩΤΕΡΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ  
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ**

**ΓΡΑΠΤΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΕΓΓΡΑΦΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΣΤΟΥΣ ΠΙΝΑΚΕΣ  
ΔΙΟΡΙΣΙΜΩΝ 2019**

**Εξεταζόμενο αντικείμενο (Κωδικός):** Ξενοδοχειακά (Γενικά) (627)

**Ημερομηνία και ώρα εξέτασης:** 5 Δεκεμβρίου 2019, 15:30-18:30

**Διάρκεια:** 3 ώρες

**ΛΥΣΕΙΣ**

## ΜΕΡΟΣ Α΄

### Ερώτηση 1

#### Ερώτημα I

3 cl tequila

3 cl triple sec (Cointreau)

3 lime ή lemon juice

Γαρνιτούρα: φέτα ή φλούδα λεμονιού, αλατισμένα χείλη.

Ποτήρι μαργαρίτα ή κοκτέιλ ή μαρτίνι.

**Μέθοδος παρασκευής:** βρέχουμε τα χείλη του ποτηριού με χυμό λεμονιού και τα ακουμπούμε σε αλάτι για να δημιουργήσουμε το δακτύλιο (frosting).

Βάζουμε πάγο στο σέικερ και προσθέτουμε όλα τα υλικά αρχίζοντας από την τεκίλα. Κτυπάμε δυνατά και σουρώνουμε στο ποτήρι. Γαρνίρουμε με το λεμόνι.

#### Ερώτημα II

Να γράψετε τέσσερις (4) προϋπάρχουσες βασικές δεξιότητες των μαθητών, ώστε να είναι σε θέση να ανταπεξέλθουν στο συγκεκριμένο μάθημα.

- α) Σερβίρισμα με στρογγυλό δίσκο ποτών.
- β) Γυάλισμα ποτηριού.
- γ) Παρασκευή κοκτέιλ στο σέικερ.
- δ) Παρασκευή γαρνιτούρων.

### Ερώτηση 2

#### Ερώτημα I (στ)

#### Ερώτημα II

- α) Όλα τα υλικά που θα χρησιμοποιηθούν για το φλαμπέ πρέπει να ευρίσκονται στη τραπεζαρία.
- β) Το άναμμα δε γίνεται με σπέρτα αλλά με ελαφρύ τράβηγμα του τηγανιού προς τα πίσω και προς τα κάτω.
- γ) Το πιρούνι δεν πρέπει να τρυπά τα παρασκευάσματα και ούτε να ξύνει το τηγάνι.
- δ) Τα σκεύη που χρησιμοποιούνται πρέπει να λάμπουν από καθαριότητα και μετά από κάθε παρασκευή πρέπει να πλένονται.
- ε) Ο τραπεζοκόμος που φτιάχνει τα φλαμπέ πρέπει να έχει προσωπικότητα και τέλεια εμφάνιση.

- στ) Ο τραπεζοκόμος πρέπει να έχει καλούς τρόπους, ευχάριστη ομιλία, κομψή εμφάνιση και να είναι πεντακάθαρος.
- ζ) Δεν πρέπει να αγγίζει τα φαγητά με τα χέρια του και να χρησιμοποιεί τη λαβίδα.
- η) Οι κινήσεις του πρέπει να είναι επιδέξιες και να δείχνουν εμπιστοσύνη και σιγουριά.

### **Ερώτηση 3**

#### **Ερώτημα I** (α)

#### **Ερώτημα II**

Να αναφέρετε τα τέσσερα (4) είδη εξοπλισμού τα οποία θα χρησιμοποιηθούν για την δειγματική επίδειξη της «χρήσης λαβίδας».

- α) κουτάλι
- β) πιρούνι
- γ) πιατέλα
- δ) πετσέτα
- ε) Τρόλεϊ

#### **Ερώτημα III**

Ο εκπαιδευτικός θα πρέπει να καθοδηγήσει, εμπυχώσει και να ενθαρρύνει τη μαθήτριά βοηθώντας την να ξεπεράσει τις φοβίες της. Θα πρέπει να βρει την ευκαιρία κατά την διάρκεια του εργαστηριακού μαθήματος να απομονώσει τη μαθήτριά από τους υπόλοιπους συμμαθητές της και **εξατομικευμένα** να προσπαθήσει να την βοηθήσει, δείχνοντας της σχολαστικά και υπομονετικά πώς να χρησιμοποιεί σωστά τα δάκτυλά της με το κουταλοπήρουνο. Αφού δοκιμάσει τουλάχιστον δύο - τρεις φορές, ζητά από τη μαθήτριά όπως συνεχίσει την εξάσκηση στο σπίτι της, χωρίς να την πιέζει να το πράξει μέσα στην τάξη μπροστά στους υπόλοιπους συμμαθητές της. Ακολουθώντας ο εκπαιδευτικός συνεχίζει κανονικά το εργαστηριακό μάθημα μαζί με τους υπόλοιπους μαθητές προσπαθώντας να μην δώσει την ευκαιρία σε κανένα για τυχόν επικριτικά σχόλια.

### **Ερώτηση 4**

#### **Ερώτημα I**

1	2	3	4	5
β	δ	στ	ζ	η

### Ερώτημα II

- α) Να γνωρίζει τη χρήση του εξοπλισμού για το σερβίρισμα του κόκκινου κρασιού
- β) Να γνωρίζει τη διαδικασία σερβιρίσματος του κόκκινου κρασιού.
- γ) Να γνωρίζει τα κατάλληλα ποτήρια κρασιού.
- δ) Να είναι ικανός να ακολουθεί όλη τη διαδικασία σερβιρίσματος κόκκινου κρασιού.

### Ερώτηση 5

#### Ερώτημα I (ε)

#### Ερώτημα II

- α) Όταν ο πελάτης απευθύνεται στο προσωπικό πρέπει να τού δίνεται η μεγαλύτερη προσοχή
- β) Το προσωπικό πρέπει να διακόπτει για λίγο κάθε εργασία που κάνει, όταν του απευθύνει το λόγο ο πελάτης.
- γ) Το προσωπικό να κοιτάζει τον πελάτη στο πρόσωπο, όταν του μιλά.
- δ) Να ακούει προσεκτικά τον πελάτη όταν του μιλά.
- ε) Να μη διακόπτει τον πελάτη όταν του απευθύνει το λόγο.
- στ) Να μην έχει γυρισμένη την πλάτη στον πελάτη όταν ο τελευταίος του μιλά, επειδή ασχολείται με κάτι άλλο.
- ζ) Να μη διαψεύδουμε το συνομιλητή μας.
- η) Να μην επιβαρύνουμε τους πελάτες με τα προσωπικά μας προβλήματα (για την οικογένειά μας, για τα παιδιά μας ή και ζητήματα υγείας).
- θ) Να μη μιλούμε συνέχεια για το άτομό μας, εκτός αν μας ρωτήσουν κάτι και πάλι και σε αυτή την περίπτωση, με μέτρο.
- ι) Να αποφεύγουμε να συζητούμε θέματα δυσάρεστα ή κάτι που θα προκαλέσει σε όλους ή σε μερικούς αμηχανία.
- ια) Να μη μας διακατέχει ο φανατισμός και η αδιαλλαξία όταν συζητούμε
- ιβ) Να μη λαμβάνουμε μέρος σε μια συζήτηση μεταξύ πελατών, εκτός και αν ζητηθεί η γνώμη μας.
- ιγ) Δε δίνουμε πληροφορίες για τις οποίες δεν είμαστε απόλυτα σίγουροι.
- ιδ) Να χρησιμοποιούμε πάντοτε θετικό και ζεστό τόνο σε αρνητικές απαντήσεις ή καλύτερα να προσφέρουμε εναλλακτικές λύσεις στον πελάτη. Μεταξύ τόνου φωνής και έκφρασης υπάρχει αλληλοσυσχετισμός.
- ιε) Μιλάμε πάντα ήρεμα, χαμηλόφωνα, ευγενικά, με ύφος χαμογελαστό ούτως ώστε να δείξουμε στον πελάτη ότι βρισκόμαστε εδώ για να τον εξυπηρετήσουμε.
- ιστ) Επαναλαμβάνουμε σχεδόν πάντα την επιθυμία του πελάτη με σκοπό την αποφυγή λαθών και συνεπώς ερεθισμού του πελάτη.

- ιζ) Να μην συζητάμε με τα χέρια στις τσέπες .  
ιη) Να χρησιμοποιούμε τον πληθυντικό σε άγνωστους ή σε γνωστούς, μεγαλύτερους και ανώτερους.

## **Ερώτηση 6**

### **Ερώτημα I**

Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να διαχωρίσει τους μαθητές του και να κάνει τον ανάλογο καταμερισμό εργασιών ισοδύναμα στις τρεις ομάδες. Ανεξάρτητα αν θα πρέπει να σερβιριστεί ο Δήμαρχος, ο εκπαιδευτής δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να τοποθετήσει όλους τους επιδέξιους μαθητές στην ομάδα σερβιρίσματος και να απομονώσει τους λιγότερο επιδέξιους στην λάντζα, εφαρμόζοντας την συνεργατική μάθηση (μαθητοκεντρική διδακτική διαδικασία). Με αυτή τη διαδικασία μαθαίνουν όλοι οι μαθητές να εργάζονται ομαδικά, και έτσι το κάθε μέλος της μικρής ομάδας συνειδητοποιεί την αλληλεξάρτηση του από τα υπόλοιπα μέλη, αφού όλα τα μέλη επιδιώκουν την επίτευξη κοινών στόχων και σκοπών. Ακόμα και ο πιο αδύνατος μαθητής ενθαρρύνεται να συμμετέχει αφού ο καλύτερος δάσκαλος θεωρείται ο συμμαθητής του. Θα πρέπει να δοθεί η ευκαιρία σε όλους τους μαθητές να επιδείξουν τις ικανότητες τους αλλά και τις δυνατότητες τους.

### **Ερώτημα II** (β)

### **Ερώτημα III**

#### **Καθήκοντα πριν από την παράθεση:**

- α) Σκούπισμα και σφουγγάρισμα εστιατορίου.
- β) Πλύσιμο και στέγνωμα εξοπλισμού για την παράθεση.
- γ) Καθάρισμα τραπεζιών και καρεκλών.
- δ) Στρώσιμο και ευθυγράμμιση τραπεζιών.
- ε) Δίπλωμα πετσετών.
- στ) Συμπλήρωση αλατοπίπερων, σαλτσών και λαδόξινου.
- ζ) Συμπλήρωση και στρώσιμο βοηθητικών τραπεζιών.
- η) Άναμμα θερμοτράπεζας.
- θ) Έλεγχος στολής.
- ι) Ανάλυση και επεξήγηση του μενού.

#### **Καθήκοντα μετά την παράθεση:**

- α) Μεταφορά ακάθαρτων σκευών στη λάντζα.
- β) Πλύσιμο, στέγνωμα και γυάλισμα.
- γ) Σιγύρισμα σκευών στη αποθήκη.
- δ) Σκούπισμα και σφουγγάρισμα εστιατορίου.
- ε) Επιστροφή λινών στις λινόθήκες.

- στ) Επαναφορά εστιατορίου στη κανονική του μορφή
- ζ) Καθαριότητα του χώρου του μπαρ.
- η) Καθαριότητα χώρου λάντζας.
- θ) Καθαριότητα σκυβαλοδοχείων.
- ι) Σβήσιμο των ηλεκτρονικών συσκευών.
- ια) Κλείσιμο πορτών και παραθύρων.
- ιβ) Κλείσιμο φώτων χώρου εστιατορίου.

**ΤΕΛΟΣ ΜΕΡΟΥΣ Α΄**  
**ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΟ ΜΕΡΟΣ Β΄**

**ΜΕΡΟΣ Β΄**

**Ερώτηση 1**

**Ερώτημα I** (δ)

**Ερώτημα II**

- α) Ο πελάτης απολαμβάνει ένα προσωπικό τρόπο παράθεσης με έμφαση στην ατομική εξυπηρέτηση.
- β) Το φαγητό σερβίρεται φρέσκο και στην περίπτωση του φλαμπέ μαγειρεύεται κατά παραγγελία.
- γ) Ο πελάτης επωφελείται από μεγαλύτερη ποικιλία στο μενού.
- δ) Η ποιότητα του φαγητού και της παράθεσης συνδυάζεται και είναι πολύ καλύτερη.
- ε) Τα επίπεδα υγιεινής είναι πολύ ψηλά.
- στ) Ο πελάτης έχει την ευκαιρία να εκδηλώσει κάποια προτίμηση στη προετοιμασία του φαγητού.
- ζ) Το θέαμα είναι ευχάριστο και διασκεδαστικό.
- η) Η παράθεση γίνεται σε αργούς ρυθμούς και δίνει την ευκαιρία στον πελάτη να απολαύσει το φαγητό του.
- θ) Αυξάνει το γόητρο και τις πωλήσεις της επιχείρησης.
- ι) Το προσωπικό νιώθει ικανοποιημένο.
- ια) Το επίπεδο παράθεση από γκεριντόν αξιολογείται από τους πελάτες
- ιβ) Ο πελάτης νιώθει μεγαλύτερη ικανοποίηση [ποιότητα παρά ποσότητα].

**Ερώτηση 2**

**Ερώτημα I** (β)

## **Ερώτημα II**

- α) Τυχαίες ομάδες. Θα έπρεπε να οργανώσει τις ομάδες σύμφωνα με τις δυνατότητες των μαθητών
- β) Κάθισε στην έδρα ενώ έπρεπε να βρίσκεται ανάμεσα στις ομάδες καθοδηγώντας του μαθητές.
- γ) Παρουσίασε τις διαφάνειες ενώ έπρεπε να δώσει χρόνο στους ίδιους τους μαθητές να παρουσιάσουν τις εργασίες των ομάδων.
- δ) Έδωσε εργασίες του σχολικού εγχειριδίου που απαιτούσαν ανάκληση γνώσεων, ενώ θα έπρεπε να δώσει εργασίες με βάση την οργάνωση και το υλικό των ομάδων εργασίας.

## **Ερώτημα III**

- α) ΚΑΛΟΣ ΑΚΡΟΑΤΗΣ. Ακούστε τον πελάτη με ιδιαίτερη προσοχή και μην ξεχνάτε ότι νιώθει καλύτερα, όταν σας λέει το παράπονό του. Οι 4 τρόποι για να γίνουμε καλύτεροι ακροατές είναι:
  - Σταματάμε να μιλάμε και ακούμε προσεκτικά τον πελάτη.
  - Αποφεύγουμε να τον διακόπτουμε.
  - Συγκεντρωνόμαστε σε αυτά που ακούμε.
  - Κατανοούμε ακριβώς τι θέλει ο πελάτης.
- β) ΕΥΓΕΝΕΙΑ με τον πελάτη. Όταν είμαστε ευγενικοί προλαμβάνουμε παρεξηγήσεις. Να είμαστε ευγενικοί με τον πελάτη ακόμα και όταν το πρόβλημά του δεν έχει να κάνει με το ξενοδοχείο, αλλά οφείλεται σε άλλους λόγους.
- γ) ΕΠΕΞΗΓΗΣΗ στον πελάτη με τον καλύτερο τρόπο και όσο πιο απλά γίνεται από πού προήλθε το λάθος, χωρίς όμως να του ζητάς πολλές φορές συγγνώμη.
- δ) ΑΜΕΣΗ ΕΞΗΠΗΡΕΤΗΣΗ. Πάρε σημειώσεις σε ένα χαρτί, κάνε κάτι και φρόντισε αμέσως να τον εξυπηρετήσεις.
- ε) ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ. Ευχαρίστησε τον πελάτη που έκανε γνωστό το παράπονό του στην επιχείρηση.
- στ) ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ. Εάν δεν μπορείς εσύ να εξυπηρετήσεις τον πελάτη, μετάφερε το πρόβλημά του στον προϊστάμενό σου. Μην αναλαμβάνεις ευθύνες αν δεν μπορείς να κάνεις κάτι για αυτό.
- ζ) ΕΛΕΓΧΟΣ. Ελέγξτε αν ο πελάτης έμεινε ευχαριστημένος, και αν όχι, βρείτε γιατί και προσπαθήστε ξανά να λύσετε το πρόβλημά του.

### Ερώτηση 3

#### Εργασία για το σπίτι

#### Φύλλο Κοστολόγησης Μεριδας

Όνομα Φαγητού: Ανοιξιάτικο Βοδινό Σοτέ (Sauté de Boeuf Printanière)				
Αριθμός συνταγής: 49				
Αριθμός μερίδων: 8				
Υλικά	Μονάδα	Ποσότητα	Τιμή μονάδας	Κόστος €
Βοδινό Μπουτι	Κιλό	2,5 kg	€ 8,00	20
Ζωμός	Λίτρο	500 ml	€ 1,00	<del>5</del> 0,5
Χορταρικά	Κιλό	800 gr	€ 0,80	0,64
Μτοματοπορτοσ	Κιλό	300 gr	€ 0,52	<del>0,16</del> 0,35
ΜΠΑΤΑΤΕΣ	Κιλό	0,9 kg	€ 1,20	1,08
Κρασί Κόκκινο	Λίτρο	900 ml	€ 0,90	<del>8,10</del> 0,81
ΠΑΤΑΤΕΣ	Κιλό	2,5 kg	€ 0,70	0,56
Καρότα	Κιλό	0,5 kg	€ 0,40	0,20
Κρεμμυδάκια	Κιλό	1,4 kg	€ 0,50	0,70
Γογγύλια	Κιλό	0,2 kg	€ 0,40	0,08
Μπιζελία	Κιλό	0,2 kg	€ 0,90	0,18
Ολικό κόστος συνταγής				<del>36,70</del>
Α) Κόστος συνταγής για 24 άτομα =		$€ 4,59 \times 24 = € 110,10$		<del>110,10</del> 25,10
Β) Κόστος των υλικών για κάθε άτομο =		$€ 36,70 \div 8 = € 4,59$		<del>4,59</del> 3,14
Γ) Ποσοστό κόστους Τροφίμων% =		$X = \frac{4,59 \times 100}{12} = 38,25\%$		<del>38,25%</del> 26,17%
Τιμή πώλησης ανά μερίδα = €12,00				

#### ΤΥΠΟΣ ΦΥΛΛΟΥ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ

1. Το ποσοστό κόστους υλικών % =  $\frac{\text{κόστος μερίδας} \times 100}{\text{Τιμή πώλησης}}$

Μτοματοπορτοσ:  $\frac{450 \text{ gr} \times 0,52}{300 \text{ gr} \times X} \Rightarrow X = \frac{0,52 \times 300}{450} = 0,35$

Ζωμός:  $\frac{1 \text{ L} = 1000 \text{ ml} \times € 1,00}{500 \text{ ml} \times X} \Rightarrow \frac{500 \times 1}{1000} = 0,5$



### **Ερώτημα I**

- α) Στον ζωμό δεν υπολόγισε σωστά τα ml σε λίτρο.
- β) Στο κρασί, επίσης, δεν υπολόγισε σωστά τα ml σε λίτρο.
- γ) Στον ντοματοπολτό δεν εφάρμοσε τη μεθοδολογία της αναλογίας.

### **Ερώτημα II**

- α) Να αφιερώσει χρόνο για να επεξηγήσει στους μαθητές βασικές έννοιες κοστολόγησης όπως μέθοδος αναλογιών και μετατροπή αριθμών στις σωστές μονάδες μέτρησης.
- β) Να δώσει φύλλο αξιολόγησης για να διαπιστώσει ότι οι μαθητές έχουν εμπεδώσει τον τρόπο επίλυσης φύλλου κοστολόγησης.

### **Ερώτημα III** (ε)

### **Ερώτημα IV**

- α) Το είδος του πελάτη.
- β) Ο τύπος της επιχείρησης.
- γ) Η αγοραστική δύναμη του πελάτη.
- δ) Το κέρδος.

## **Ερώτηση 4**

### **Ερώτημα I**

#### **α) Μηχανήματα και Συσκευές**

- Ψυγείο – πάγκος.
- Μηχανή παγοκύβων.
- Μηχανή πλυσίματος ποτηριών.
- Μηχανή καφέ εσπρέσο.
- Ηλεκτρικός αναδευτήρας ποτών (bar mixer).
- Ομογενοποιητής (blender).
- Εκχυμωτής (juice extractor).
- Παγοθραυστική μηχανή (ice-crusher).
- Ταμειακή μηχανή (cash register).
- Μηχανή άλεσης καφέ.
- Τοστιέρα (toaster).
- Ψυγείο - βιτρίνα παγωτού (ice-cream display).
- Ψυγείο - βιτρίνα κρύων εδεσμάτων (cold dishes display fridge).

- Ψυγείο βιτρίνα κρασιών και αναψυκτικών.
- Βιτρίνα ζεστών εδεσμάτων (rechands).
- Ψυγείο διανεμητής κρύων ροφημάτων.
- Διανεμητής αεριούχων ποτών (pre-mix, post mix).
- Συσκευή για την μπίρα σε βαρέλι (draft beer).

## **β) Σκεύη και Εργαλεία**

- Σέικερ (shaker)
- Σέικερ δύο τεμαχίων (Boston shaker)
- Ποτήρι ανάμειξης ποτών (mixing glass)
- Σουρωτήρι (strainer)
- Κουτάλι του μπαρ
- Ποτηράκι μεζούρα
- Αυτόματος δοσομετρητής ποτών
- Σιφόνι σόδας
- Εκπωματήρες κρασιού
- Ανοιχτήρια μπίρας
- Δοχεία σερβιρίσματος πάγου
- Λαβίδες και σέσουλες πάγου
- Μαχαιράκι για φρούτα
- Παγωνιέρες
- Ξύλο τεμαχισμού
- Κανάτες
- Σαμπανιέρες
- Τρίφτης για μοσχοκάρυδο
- Λεμονοστύφτης
- Μύλος πιπεριού
- Αλατιέρα – πιπεριέρα
- Πώματα φιαλών αεριούχων και ήσυχων ποτών
- Αναδευτήρες ποτών
- Βάση για σερβίρισμα ποτηριών
- Εξαγωγέας σπασμένων φελλών
- Φιάλες για μπίτες
- Διανομέας ποτών για φιάλες
- Πετσέτες και ποτηρόπανα
- Σταχτοδοχεία, ανθοδοχεία, κηροπήγια
- Ζαχαριέρες και μπολ
- Λαβίδες για κύβους ζάχαρης
- Τσαγιέρες, καφετιέρες, γαλατιέρες
- Κουταλάκια, φλιτζάνια
- Δίσκοι σερβιρίσματος

## **γ) Ποτήρια**

- Κοκτέιλ – Cocktail glass
- Ολντ φάσιον – Old Fashion
- Χάιμπολ για μπίρα, αναψυκτικά και αλκοολούχα ποτά με πάγο – Highball or Tumbler
- Σαμπάνια – Champagne glass
- Σέρι - Sherry
- Κρασιού – Goblet glass
- Μπράντι και κονιάκ – Brandy and Cognac Ballon
- Μικρά ποτήρια λικέρ – Cordial or liqueur glass
- Ποτήρι πους καφέ – Pousse - cafe
- Ποτήρι σναπς (Schnapps) ή δυνατών αποσταγμάτων - Spirits
- Σάουαρ – Sour glass
- Ζεστά ποτά – Hot drinks
- Δυνατά οινοπνευματώδη – Spirits

## **Ερώτημα II**

### **Προσόντα:**

- Συνήθως απόφοιτος Ξενοδοχειακής Σχολής
- Αρκετά χρόνια πείρας σε μπαρ ξενοδοχείου
- Γνώστης ξένων γλωσσών
- Γνώστης του επαγγέλματος
- Ευγενικός, υπομονετικός, εχέμυθος, γρήγορος, καθαρός, τυπικός, ευχάριστος.

### **Καθήκοντα:**

- Γνωρίζει και ετοιμάζει όλα τα ποτά (οινοπνευματώδη ποτά, κρασιά, κοκτέιλ) βάσει των παραγγελιών, είτε απευθείας από τους πελάτες είτε μέσω των τραπεζοκόμων του μπαρ.
- Μαζί έχει το βοηθό του μπαρ και τον «κομή» του μπαρ, ετοιμάζουν το μπαρ με όλα τα χρειώδη για την ομαλή λειτουργία.

**ΤΕΛΟΣ ΜΕΡΟΥΣ Β'**  
**ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΟ ΜΕΡΟΣ Γ'**

## **ΜΕΡΟΣ Γ΄**

### **Ερώτηση 1**

#### **Ερώτημα I**

- α) Αγγουράκια (1, 6, 9)
- β) Ελαιόλαδο (κανένα)
- γ) Παγωτό Σοκολάτα (1, 5)
- δ) Χοιρινή Μπριζόλα (7, 8)

#### **Ερώτημα II**

<b>Αρχές του συστήματος HACCP</b>	
<b>Αρχή 1<sup>η</sup></b>	Προσδιορισμός και Ανάλυση Κινδύνων (Hazard Analysis)
<b>Αρχή 2<sup>η</sup></b>	Καθορισμός Κρίσιμων Σημείων Ελέγχου (Critical Control Points)
<b>Αρχή 3<sup>η</sup></b>	Καθορισμός Κρίσιμων Ορίων για κάθε ΚΣΕ (Critical Limits)
<b>Αρχή 4<sup>η</sup></b>	Καθιέρωση Συστήματος Παρακολούθησης ΚΣΕ
<b>Αρχή 5<sup>η</sup></b>	Καθιέρωση Διορθωτικών Κινήσεων
<b>Αρχή 6<sup>η</sup></b>	Καθιέρωση Διαδικασιών Επαλήθευσης
<b>Αρχή 7<sup>η</sup></b>	Τεκμηρίωση του συστήματος

#### **Ερώτημα III**

- α) Αποστείρωση: θανατώνονται όλα τα μικρόβια και τα σπόρια τους.
- β) Παστερίωση: θανατώνονται οι παθογόνοι μικροοργανισμοί αλλά όχι και τα σπόρια τους.
- γ) > 63°C: τα μικρόβια αδρανοποιούνται πλήρως
- δ) Από 8°C μέχρι 45°C: τα μικρόβια πολλαπλασιάζονται με πολύ γρήγορους ρυθμούς
- ε) Από -18°C μέχρι 4°C: τα μικρόβια δεν αναπτύσσονται αλλά επίσης δεν σκοτώνονται

### **Ερώτηση 2**

#### **Ερώτημα I**

Οι μαθητές να μπορούν να:

- α) Αναφέρουν τον ορισμό και την ιστορική εξέλιξη του μενού.
- β) Αναγνωρίζουν τα είδη του μενού.
- γ) Γράφουν τη σωστή γλώσσα και γραφή του μενού.
- δ) Συνθέτουν μενού σύμφωνα με τους κανόνες της εστιατορικής τέχνης.
- ε) Εξηγούν πως το μενού μπορεί να αποτελέσει το μέσο προώθησης των πωλήσεων.

## **Ερώτημα II**

Οποιοδήποτε προκαθορισμένο μενού (Gourmet Menu) κυπριακής κουζίνας με οκτώ (8) σειρές φαγητών, που να τηρεί τους κανόνες σωστής σύνθεσης μενού.

**ΤΕΛΟΣ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΟΥ ΔΟΚΙΜΙΟΥ**