



I.I.S.
“E. Ferrari”



ISTITUTO D'ISTRUZIONE SUPERIORE

“ENZO FERRARI”

▲ SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITA' ALBERGHIE

▲ INDUSTRIA E ARTIGIANATO

PIANO DI LAVORO ANNUALE

ANNO SCOLASTICO

2023-2024

DOCENTE

Prof.ssa Maria Petroni

DISCIPLINA

DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE DELLA STRUTTURA RICETTIVA

CLASSE: V SEZIONE: A BES

1 - Analisi del contesto di partenza

1.1. – Dati storici.

Alunni iscritti 7	frequentanti 7	maschi 5	femmine 2	diversamente abili 4	Alunni ripetenti 0	alunni iscritti per la prima volta 7
----------------------	-------------------	-------------	--------------	-------------------------	-----------------------	---

1.2 – Situazione d'ingresso della classe:

livello	insufficiente	Base	intermedio	avanzato	Non frequentanti
Numero		1	6		

2. COMPETENZE, ABILITA', CONOSCENZE, MODULI E TEMPI

	COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITA'	TEMPI (ORE)
Uda n.1 Il mercato turistico	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riconoscere le componenti culturali, sociali ed economiche che hanno determinato l'evoluzione dei servizi turistici <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redigere relazioni tecniche e documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali <p>Competenze chiave europee</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riconoscere nell'evoluzione dei processi dei servizi, le componenti culturali, sociali, economiche che li caratterizzano, in riferimento ai diversi contesti, locali e globali 	<p>Conoscenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caratteristiche e dinamiche del mercato turistico internazionale • Caratteristiche e dinamiche del mercato turistico nazionale <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enti e organismi internazionali • Enti e organismi interni • Normativa internazionale e comunitaria di settore • Normativa nazionale di settore 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificare le caratteristiche del mercato turistico <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizzare il mercato turistico e interpretarne le dinamiche • Riconoscere gli elementi principali della normativa nazionale, internazionale e comunitaria di riferimento • Individuare le risorse per promuovere e potenziare il turismo integrato 	22
Nucleo fondante	<p>Promuovere la vendita dei servizi e dei prodotti coerenti con il contesto territoriale</p>	<p>Il Turismo</p>	<p>Adottare un atteggiamento di apertura, ascolto ed interesse nei confronti del cliente italiano e straniero</p>	

<p style="text-align: center;">Uda n.2 Il marketing</p>	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilizzare le nuove tecnologie nell'ambito della produzione, dell'erogazione, della gestione del servizio, della comunicazione, della vendita e del marketing di settore <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interpretare la richiesta e lo sviluppo dei mercati • Adeguare la produzione e la vendita dei servizi di accoglienza e ospitalità in relazione alle richieste dei mercati e della clientela <p>Competenze chiave europee</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare le strategie appropriate per la soluzione dei problemi • Documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali 	<p>Conoscenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tecniche di marketing turistico • Marketing pubblico, privato e integrato <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analisi interna ed esterna • Targeting, posizionamento e scelte strategiche • Leve di marketing • Tecniche e strumenti di web-marketing • Piano di marketing 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilizzare le tecniche di marketing con particolare attenzione agli strumenti digitali • Individuare le risorse per promuovere il turismo integrato <p>Abilità avanzate</p> <p>Analizzare il mercato turistico e interpretarne le dinamiche</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distinguere le caratteristiche del mercato turistico • Operare scelte di marketing strategico • Utilizzare le leve di marketing mix • Realizzare in semplici situazioni operative un piano di marketing 	32
<p style="text-align: center;">Nucleo Fondante</p>	<p>Utilizzare tecniche tradizionali ed innovative di organizzazione e commercializzazione dei servizi e prodotti enogastronomici</p>	<p>Il marketing</p>	<p>Diversificare il prodotto/servizio in base alle nuove tendenze, ai modelli di consumo e agli sviluppi del mercato.</p>	

<p style="text-align: center;">Uda n.3 Pianificazione, programmazione e controllo di gestione</p>	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redigere relazioni tecniche e documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare le strategie appropriate per la soluzione dei problemi <p>Competenze chiave europee</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riconoscere nell'evoluzione dei processi dei servizi, le componenti culturali, sociali, economiche che li caratterizzano, in riferimento ai diversi contesti, locali e globali 	<p>Conoscenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analisi dell'ambiente e scelte strategiche • Pianificazione e programmazione aziendale • Budget e tipologie di budget • Business plan e suo contenuto <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vantaggio competitivo • Controllo di gestione • Controllo budgetario e report • Marketing plan 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare gli elementi alla base di una strategia aziendale • Riconoscere i punti di forza e di debolezza di un'impresa • Riconoscere le opportunità e le minacce per un'impresa provenienti dall'ambiente esterno <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizzare casi aziendali esprimendo valutazioni personali sulle strategie adottate dalle imprese • Individuare le funzioni e gli elementi del budget • Redigere il budget degli investimenti • Redigere i budget settoriali e il budget economico • Calcolare gli scostamenti tra dati effettivi e dati programmati • Redigere un business plan in situazioni operative semplificate 	<p>30</p>
<p>Nucleo fondante</p>	<p>Predisporre prodotti, servizi e menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela</p>	<p>Il business plan</p>	<p>Definire offerte enogastronomiche e servizi qualitativamente ed economicamente sostenibili.</p>	

<p style="text-align: center;">Uda n.4 La normativa del settore turisti co- ristorativo</p>	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare e applicare la normativa in materia di sicurezza, trasparenza e tracciabilità dei prodotti <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Applicare la normativa di settore nei casi specifici. <p>Competenze chiave europee</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali 	<p>Conoscenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sicurezza del lavoro • Sicurezza alimentare • Tutela della privacy • Certificazioni di qualità <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contratti del settore turistico-ristorativo e responsabilità degli operatori di settore • Testo Unico sulla sicurezza del lavoro. Individuare la normativa internazionale/comunitaria di riferimento per il funzionamento dell'impresa turistica 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare norme e procedure relative a provenienza, produzione e conservazione del prodotto • Individuare norme e procedure per la tracciabilità dei prodotti • Individuare la normativa internazionale/comunitaria di riferimento per il funzionamento dell'impresa turistica <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilizzare il linguaggio giuridico e applicare la normativa nei contesti di riferimento, con particolare attenzione alle norme di sicurezza, alle certificazioni obbligatorie e volontarie • Individuare e illustrare le caratteristiche dei principali contratti stipulati dalle imprese ristorative e ricettive • Analizzare i rapporti tra gli operatori dei settori turistico e ricettivo. 	<p style="text-align: center;">20</p>
<p style="text-align: center;">Nucleo fondante</p>	<p>Applicare correttamente il sistema HACCP e le norme sulla sicurezza e sulla salute</p>	<p style="text-align: center;">La normativa sulla sicurezza e sulla salute nelle imprese turistico-ristorative</p>	<p>Applicare la normativa che disciplina la sicurezza e la salute nelle imprese ristorative</p>	
<p style="text-align: center;">Uda n.5 Le abitudini alimentari e l'economia del territorio</p>	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operare nel sistema produttivo promuovendo le tradizioni locali <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interpretare lo sviluppo delle filiere enogastronomiche per adeguare la produzione e la vendita in relazione alla richiesta dei mercati e della clientela <p>Competenze chiave europee</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saper documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali 	<p>Conoscenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abitudini alimentari ed economia del territorio • Marchi di qualità alimentare • Prodotti a chilometro zero <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fattori che incidono sui consumi alimentari • Tendenze in campo alimentare • Economia del territorio • Normativa di settore 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare i fattori che incidono sui consumi e sulle abitudini alimentari <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizzare i fattori economici territoriali che condizionano le abitudini alimentari • Individuare gli elementi costitutivi di un marchio • Classificare i marchi • Illustrare la procedura di attribuzione di un marchio • Riconoscere le caratteristiche dei prodotti a chilometro zero 	<p style="text-align: center;">14</p>

Nucleo fondante	Realizzare prodotti/servizi perseguendo obiettivi di qualità e di redditività favorendo abitudini e stili di vita sostenibili ed equilibrati	Le abitudini alimentari e i marchi di qualità	Elaborare un'offerta di prodotti e servizi enogastronomici atti a promuovere stili di vita equilibrati dal punto di vista nutrizionale e sostenibili dal punto di vista ambientale	
UDA – BANQUETING E CATERING	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> Individuare le strategie appropriate per la soluzione dei problemi <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Applicare la normativa vigente in materia di sicurezza, prevenzione e sostenibilità. Operare nel settore produttivo promuovendo le tradizioni locali. <p>Competenze chiave europee</p> <p>Saper documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali</p>	<p>Conoscenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> I servizi di catering nelle diverse tipologie. La definizione del servizio; Il Banqueting manager; Le norme sulla sicurezza del lavoro e dei luoghi di lavoro <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> L'organizzazione gestionale; L'organizzazione operativa 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> Comprendere il linguaggio giuridico e applicare la normativa vigente nei contesti di riferimento, con particolare attenzione alle norme di sicurezza, alle certificazioni di qualità obbligatorie e volontarie. <p>Abilità avanzate</p> <p>Analizzare la ristorazione sostenibile per ridurre gli impatti negativi sull'ambiente ed incrementare i benefit di natura socio-economica.</p>	4
Uda “ Educazione Civica”	<p>Si fa riferimento al curriculum di Educazione Civica per la programmazione della disciplina trasversale “Educazione Civica”.</p>	<p>NUCLEO FONDANTE: COSTITUZIONE</p> <p>Principi fondamentali Rapporti economici Lavoro: diritto e dovere. Il rapporto di lavoro: obblighi e doveri del lavoratore I Sindacati Lo sciopero Lo Statuto dei Lavoratori Il contratto di lavoro Il CCNL Tutele e diritti dei lavoratori</p> <p>NUCLEO FONDANTE: SVILUPPO SOSTENIBILE</p> <p>Il modello di economia circolare: il ciclo produzione-consumo –riutilizzo</p>	<p>Esaminare gli elementi fondamentali di diritto, con particolare riguardo al diritto del lavoro</p> <p>Esaminare gli stili di vita e i modelli di progresso economico, scientifico e tecnologico da un punto di vista storico-sociale ed analizzare l'utilizzo consapevole delle tecnologie che impattano positivamente su società e ambiente</p>	10
Totale ore				132

3 – Metodologia, strumenti e spazi

Mediazione didattica (metodi)	Soluzioni organizzative (Mezzi)	Spazi
⤴ Lezioni frontali	⤴ Testi	⤴ Aula
⤴ Insegnamento individualizzato	⤴ Lavagna	⤴ Aula multimediale
⤴ Discussione	⤴ Mappe concettuali	⤴ Spazi laboratoriali
⤴ Didattica laboratoriale	⤴ Materiale in fotocopia	⤴ Spazi esterni
⤴ Cooperative learning	⤴ Articoli di giornali (di settore e non)	⤴ Aula virtuale
⤴ E-learning	⤴ Supporti multimediali	Piattaforma GSuite
⤴ Apprendimento tramite rinforzo	⤴ LIM e internet	
⤴ Problem solving	⤴ Google Classroom	
⤴ Ricerca-azione	⤴ Registro elettronico	
⤴ Simulazione (role playing)	⤴ Espansioni on line libro di testo	
⤴ Correzione alla lavagna dei compiti assegnati		
⤴ Esercitazioni in classe o al computer		
⤴ Riferimenti interdisciplinari		

4 – Sussidi didattici

4.1 – Libri di testo

Autore	Titolo	volume	editore	Codice ISBN
Stefano Rascioni Fabio Ferriello	GESTIRE LE IMPRESE RICETTIVE up	3	Tramontana	978 88 233 6314 4

4.2 – Altri strumenti da utilizzare

- ⤴ Sussidi multimediali
- ⤴ Appunti
- ⤴ Lavagna interattiva

5 - Valutazione e verifica

5-1 - Criteri di valutazione

Voto	Giudizio	Obiettivi educativi	Espressione	Conoscenze	Comprensione	Applicazioni delle conoscenze	Capacità di analisi e sintesi	Capacità di rielaborazione	Competenze chiave di cittadinanza
1 2	Pessimo	Dialogo educativo: partecip. assente Assenze: molto frequenti Ritardi: molto frequenti Comportamento: abitualmente scorretto.	Del tutto scorretta	Quasi nulle	Quasi nulla. Non riesce ad avvalersi della guida del docente	Mancanti	Mancanti	Mancanti	
3	Molto scarso	Dialogo educativo: partecip. molto rara Assenze: frequenti Ritardi: frequenti Comportamento: molto scorretto	Assai poco corretta, impropria. Espone in modo disarticolato e incoerente.	Gravemente lacunose	Molto modesta Richiede sempre l'intervento del docente	Mancanti	Mancanti	Mancanti	
4	Scarso	Dialogo educativo: partecip. rara Assenze: numerose Ritardi: numerosi Comportamento: talvolta scorretto	Poco corretta. Spesso espone in modo disarticolato e non del tutto coerente.	Frequentemente talvolta lacunose, spesso mnemoniche e disorganiche	Modesta. Richiede spesso l'intervento del docente	Mancanti	Mancanti	Mancanti	Insufficienti
5	Mediocre	Dialogo educativo: partec. discont. Assenze: saltuarie Ritardi: saltuari Comportamento: nel complesso corretto	Non sempre corretta e appropriata. Espone in modo disordinato e disorganico	Parziali e talvolta superficiali o mnemoniche	Non completa. Richiede talvolta l'intervento del docente.	Rare. Non sempre corrette.	Mancanti	Mancanti	Presenti in misura accettabile, anche se non sempre corrette e complete
6	Sufficiente	Dialogo educativo: partecip. ord.ria Assenze: nella norma Ritardi: sporadici Comportamento: corretto	Semplice ma corretta. Espone in modo ordinato e coerente	Essenziali ma complete senza approfondimenti	Elementare. Richiede solo occasion. l'intervento del docente	Corrette ma limitate a problemi elementari.	Appena sviluppate	Mancanti	Essenziali. Anche se occasionalmente è opportuno l'intervento del docente per una maggiore e puntuale applicazione.
7	Discreto	Dialogo educativo: partecip. assidua Assenze: rare Ritardi: rare Comportamento: corretto e diligente	Corretta e appropriata. Espone in modo fluido organico e convincente	Conoscenze complete, organiche, assimilate	Immediata Non richiede l'intervento del docente Si orienta senza difficoltà	Corrette anche per problemi complessi ma con qualche imprecisione	Riesce ad individuare aspetti particolari di problemi complessi	Riesce talvolta a riassumere il pensiero con qualche imprecisione	Corrette. L'allievo oltre ad aver acquisito un buon metodo di studio, riesce a progettare e comunicare nel contesto di riferimento

8	Buono	Dialogo educativo: attiva con frequenti interventi e spunti di riflessione collet. Assenze: rare Ritardi: rari Comportamento: diligente, esemplare	Adeguata e curata. Espone in modo fluido, sicuro, brillante.	Conoscenze approfondite e rielaborate	Immediata Intuitiva. Deduttiva. Comprende i criteri di gestione degli interventi da parte del docente	Corrette anche per problemi complessi	Riesce a cogliere problematiche minuziose	Riesce a riassumere bene i temi esaminati stabilendo collegamenti	E' in grado di agire in modo autonomo e responsabile nella risoluzione di problemi e nell'individuare collegamenti e relazioni
9 10	Ottimo / eccellente	Dialogo educativo: part. costruttiva Assenze: rare Ritardi: rari Comportamento: esemplare: è modello e guida del gruppo classe	Organica e ricca. Espone in modo brillante ed originale	Conoscenze analitiche, approfondite rielaborate e coordinate	Immediata. Intuitiva. Deduttiva. Anticipa le conclusioni e coglie nessi interdisciplinari	Corrette anche per problemi molto complessi, senza imprecisioni	Riesce a cogliere problematiche minuziose di problemi anche molto complessi	Riesce a riassumere bene i temi esaminati stabilendo collegamenti efficaci in piena autonomia	Oltre alla capacità di agire in modo autonomo e responsabile nella risoluzione di problemi e nell'individuare collegamenti e relazioni, è in grado di acquisire autonomamente informazioni

5.2 - Strumenti di verifica

- ⤴ Prove strutturate (vero/falso, completamento, a risposta multipla)
- ⤴ Analisi del testo
- ⤴ Relazioni
- ⤴ Verifiche orali
- ⤴ Elaborazione dati
- ⤴ Brevi interrogazioni orali non programmate
- ⤴ Prove semistrutturate (vero/falso, completamento, a risposta aperta, a risposta multipla)
- ⤴ Questionari
- ⤴ Esercitazioni di gruppo

Batipaglia 13/10/2023

Firma del docente
Maria Petroni