

IIS "F. Datini"



Progettazione didattica per competenze: DIRITTO E TECNICA AMMINISTRATIVA

Classe 5[^] ACCOGLIENZA

Dipartimento: diritto e tecnica amministrativa

Titolo modulo	Pre- requisiti	Conoscenze	Abilità	Competenze area generale	Competenze area professionale	Livello QNQ	Periodo e durata (trimestre o pentamestre)
Mod.1 -Il contratto di lavoro e la retribuzione	Conoscenza del linguaggio giuridico di base	Mercato del lavoro reclutamento del personale contratto di lavoro subordinato Retribuzione e foglio paga Imposte dirette La sicurezza sui luoghi di lavoro, TU l 81/2008 e succ. modifiche	Comprendere e il linguaggio giuridico Riconoscere i diritti e doveri relativi al rapporto di lavoro Sapersi muovere nei contratti di lavoro del settore turistico Saper scrivere un CV Europass	2, 4, 7, 8, 10, 12,	Ai-2 Collaborare alla pianificazione e alla gestione dei processi di approvvigionamento di produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità e in un' ottica di sviluppo della cultura dell'innovazione	3/4	Trimestre
Mod.2 - Il mercato turistico	La normativa del settore turistico	Il mercato turistico internazionale	Adottare un atteggiamento di apertura nei confronti del cliente	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 11, 12.	N. 6 Curare tutte le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale,	4	Trimestre

		<p>Gli organismi e le fonti normative internazionali</p> <p>Il mercato turistico nazionale</p> <p>Gli organismi e le fonti normative interne</p> <p>Le nuove tendenze del turismo</p>	<p>straniero e della sua cultura</p> <p>Posizionare l'offerta turistica identificando servizi primari e complementari per una proposta integrata coerente con il contesto e le esigenze della clientela.</p> <p>Adattare la propria interazione al profilo e alle attese dell'interlocutore straniero.</p>		<p>applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche.</p> <p>N.8 Realizzare pacchetti di offerta turistica integrata con i principi dell'ecosostenibilità ambientale, promuovendo la vendita dei servizi e dei prodotti coerenti con il contesto territoriale , utilizzando il web.</p>		
<p>Mod. 3 - Il Marketing</p>	<p>La domanda e l'offerta turistica</p> <p>La segmentazione della clientela.</p> <p>I metodi di calcolo dei prezzi di vendita.</p>	<p>Il marketing strategico e operativo</p> <p>Il marketing turistico: micro e macro marketing.</p>	<p>Analizzare il mercato turistico e interpretare le dinamiche.</p> <p>Effettuare una semplice segmentazione</p>	<p>2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12.</p>	<p>N.1 Utilizzare tecniche tradizionali e innovative di lavorazione, di organizzazione, di commercializzazione dei servizi e dei prodotti</p>	<p>4</p>	<p>Pentamestre</p>

		<p>Il piano di marketing. Conoscere gli aspetti caratteristici del web marketing. La Qualità e la tutela del made in Italy</p>	<p>ne del mercato anche con uso di strumenti digitali. Saper scegliere la strategia di mercato più opportuna in relazione alla fase del ciclo di vita del prodotto. Saper elaborare un semplice piano di marketing</p>		<p>enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico alberghiera, promuovendo le nuove tendenze alimentari ed enogastronomiche N. 2 Supportare la pianificazione e la gestione dei processi di approvvigionamento di produzione e di vendita in un'ottica di qualità e di sviluppo e della cultura dell'innovazione. N.11 Contribuire alle strategie di "Destination Marketing" attraverso la promozione dei beni culturali ed ambientali, delle tipicità enogastronomiche, delle attrazioni degli eventi, e delle manifestazioni, per veicolare un'immagine riconoscibile e</p>		
--	--	---	---	--	---	--	--

					rappresentativa del territorio.		
Mod. 4 - Pianificazione programmazione e controllo di gestione	La gestione aziendale nell'aspetto economico e finanziario e le sue condizioni di equilibrio. I principali indici per l'analisi economico finanziaria. Le fonti di finanziamento La classificazione dei costi. Il punto di pareggio (BEP).	Conoscere i principali costi e le loro classificazioni (Ripasso) Conoscere i principale metodo di calcolo dei costi (Ripasso) Scopi della programmazione e pianificazione aziendale Scopi e metodi del controllo di gestione. Budget e budgetary control: scopi e metodologie. Le problematiche di base di uno studio di fattibilità: il Business plan	Interpretare i dati contabili Saper effettuare una semplice analisi e determinare costo e prezzo di vendita di un prodotto (Ripasso) Elaborare semplici preventivi tecnici e finanziari Simulare la redazione di un budget settoriale food and beverage e un budget economico.	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 12.	N. 4 Predisporre i prodotti i servizi e menù coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, perseguendo obiettivi di qualità, redditività, e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili ed equilibrati N. 9 Gestire tutte le fasi del ciclo cliente applicando le più idonee tecniche professionali di Hospitality Management, rapportandosi con le altre aree aziendali, in un' ottica di comunicazione ed efficienza aziendale. N. 10 Supportare le attività di buqueting	4	Pentamestre
Mod. 5 - La normativa del settore turistico/ristorativo	Chi è l'imprenditore e quali sono i suoi requisiti	Legislazione turistica:normativa relativa alla costituzione di			N.3 Applicare correttamente il sistema HACCP, la normativa sulla sicurezza e sulla	4	Pentamestre

	<p>Le formalità amministrative per avviare un'impresa Le varie tipologie di società commerciali Che cos'è un contratto e quali sono i suoi elementi essenziali Il testo unico sulla sicurezza sul lavoro</p>	<p>un'azienda del settore Contratti delle imprese ristorative: compravendita somministrazioni, catering, banqueting. Responsabilità del ristoratore.</p>			<p>salute nei luoghi di lavoro N. 8 Realizzare pacchetti di offerta turistica integrata con i principi dell'ecosostenibilità ambientale, promuovendo la vendita dei servizi e dei prodotti coerenti con il contesto territoriale, utilizzando il web.</p>		
--	--	--	--	--	---	--	--