

IIS. "F. DATINI"

Progettazione didattica per competenze: Diritto e Tecnica Amministrativa

CLASSE: 4^ENO CUCINA

Dipartimento Diritto e tecnica amministrativa / triennio



Titolo Modulo	Pre-requisiti	Contenuti	Competenza professionale o generale (indicare la tipologia Po G)	Numero della competenza	Livello EQF/QNQ	Conoscenze	Abilità	Periodo e durata (trimestre e pentamestre)
A I finanziamenti delle imprese turistico- ristorative	Conoscenza del linguaggio tecnico-giuridico	Le fonti di finanziamento e il fabbisogno finanziario delle imprese. Fonti interne e fonti esterne. Il ruolo delle banche nei finanziamenti aziendali.	(P) Collaborare in contesti noti alla predisposizione di prodotti, servizi e menù all'interno delle macro aree di attività che contraddistinguono la filiera, adeguando il proprio operato al processo decisionale e attuativo.	4	3/4	Principali sviluppi contemporanei in termini di: materie prime e loro derivati, tecniche professionali, materiali e attrezzature. Tecniche di analisi delle componenti di un prezzo di vendita e degli indicatori di gestione	Elaborare, coordinando il proprio lavoro con quello degli altri, un'offerta di prodotti/servizi sia innovativi che tradizionali, verificando la qualità, il rispetto degli standard di offerta in relazione al target dei clienti e alle loro necessità e/o interessi culturali e perseguendo obiettivi di redditività.	Trimestre
				10	3/4			

			<p>Applicare, anche collaborando con altri, tecniche standard di Revenue management e di budgeting-reporting aziendale attraverso opportune azioni di marketing in contesti professionali strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono una modifica del proprio operato.</p>			<p>Tecniche di analisi gestionale budgetaria.</p> <p>Elementi di marketing operativo e di marketing strategico.</p>	<p>Trasporre i costi di erogazione dei servizi in dati economici di fatturazione</p> <p>Effettuare attività di reporting segnalando eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi programmati</p>	
<p>B La contabilità e il bilancio delle imprese turistico-ristorative</p>	<p>Il sistema informativo aziendale.</p> <p>Le scritture contabili.</p> <p>Il bilancio d'esercizio.</p> <p>La normativa civilistica sul bilancio d'esercizio.</p>	<p>(P) 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.</p>	2	3/4	<p>Tecniche di programmazione, controllo dei costi e organizzazione della produzione di settore: definizione di compiti, tempi e modalità operative.</p> <p>Tecniche e strumenti per il</p>	<p>Identificare le risorse necessarie per la realizzazione del prodotto/servizio programmato.</p> <p>Utilizzare tecniche per verificare la sostenibilità economica del prodotto/servizio.</p>	Trimestre	

		<p>Compilazione del conto economico, dello stato patrimoniale.</p> <p>Riclassificazione del bilancio d'esercizio e calcolo degli indici: economici, patrimoniali e finanziari.</p> <p>Stesura di report sulla situazione aziendale.</p>	<p>Applicare, anche collaborando con altri, tecniche standard di Revenue management e di budgeting-reporting aziendale attraverso opportune azioni di marketing in contesti professionali strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono una modifica del proprio operato.</p>	10-	3/4	<p>controllo della qualità dei processi organizzativi e gestionali.</p> <p>Tecniche di analisi gestionale budgetaria.</p> <p>Elementi di marketing operativo e di marketing strategico</p>	<p>Trasporre i costi di erogazione dei servizi in dati economici di fatturazione</p> <p>Effettuare attività di reporting segnalando eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi programmati</p>	
Titolo Modulo	Contenuti	Competenza professionale o generale (indicare la tipologia Po G)	Numero della competenza	Livello EQF/QNQ	Conoscenze	Abilità	Periodo e durata (trimestre e pentamestre)	
C I CONTRATTI DELLE IMPRESE TURISTICO- RISTORATIVE	<p>Normativa di settore</p> <p>Contratto di appalto</p> <p>Contratto d'opera</p>	<p>- Gestire tutte le fasi del ciclo cliente applicando le più idonee tecniche professionali di <i>Hospitality Management</i>, rapportandosi con le altre aree aziendali, in un'ottica di</p>	9	3/4	<p>- Metodologie e tecniche di gestione dell'accoglienza in relazione alla tipologia dei servizi e al target di clientela. Metodologie e</p>	<p>Garantire il corretto flusso informativo tra i reparti di una stessa struttura ricettiva in un'ottica di cooperazione ed efficienza aziendale. Individuare le principali tecniche di</p>	Pentamestre	

		<p>comunicazione ed efficienza aziendale.</p> <p>- Applicare, anche collaborando con altri, tecniche standard di <i>Revenue management</i> e di <i>budgeting-reporting</i> aziendale attraverso opportune azioni di marketing in contesti professionali strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono una modifica del proprio operato.</p> <p>Trasporre i costi di erogazione dei servizi in dati economici di fatturazione</p> <p>Applicare modalità di calcolo dei margini di guadagno</p>	10	3/4	<p>tecniche di promozione territoriale.</p> <p>Terminologia di settore, anche in lingua straniera.</p> <p>Livelli e standard di qualità del servizio/offerta erogato.</p> <p>Tecniche per l'analisi dei punti di forza/debolezza dell'offerta servita</p> <p>ANALISI SWOT</p> <p>- Tecniche di analisi gestionale budgetaria.</p> <p>Elementi di marketing operativo e di marketing strategico.</p> <p>Tecniche di BENCHMARKING</p>	<p>ricettività e accoglienza in linea con la tipologia di servizio ricettivo e il target di clientela.</p> <p>Individuare le inefficienze e le carenze dei servizi erogati in rapporto alle aspettative dei clienti</p> <p>Tradurre i dati della <i>customer satisfaction</i> in proposte di miglioramento del prodotto/servizio</p> <p>EROGATO</p> <p>- Trasporre i costi di erogazione dei servizi in dati economici di fatturazione</p> <p>Applicare modalità di calcolo dei margini di guadagno</p> <p>Effettuare attività di reporting segnalando eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi programmati</p>	
--	--	---	----	-----	---	--	--

Titolo Modulo	Contenuti	Competenza professionale o generale (indicare la tipologia Po G)	Numero della competenza	Livello EQF/QNQ	Conoscenze	Abilità	Periodo e durata (trimestre e pentamestre)
D L'ANALISI DEI COSTI DELLE IMPRESE TURISTICO-RISTORATIVE	<p>Il controllo della gestione</p> <p>La classificazione dei costi</p> <p>Le configurazioni di costo</p> <p>Metodi di calcolo dei costi: il full costing e il direct costing</p> <p>Il break even point</p> <p>La determinazione del prezzo di vendita</p>	<p>P - Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti affrontando situazioni mutevoli che richiedono adeguamenti del proprio operato.</p> <p>P -Partecipare alla progettazione, in collaborazione con il territorio, di pacchetti di offerta turistica integrata, promuovendo la vendita di servizi e prodotti coerenti con i principi dell'eco sostenibilità ambientale.</p>	<p>7</p> <p>8</p> <p>10</p>	<p>3/4</p> <p>3/4</p> <p>3/4</p>	<p>- Strumenti per la gestione organizzativa e la promozione di eventi. Tecniche di analisi commerciale. Strategie di comunicazione e strumenti di pubblicità dei prodotti e dei servizi. Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente di lavoro. Elementi di contrattualistica del lavoro, previdenza e assicurazione.</p> <p>- Mercato turistico e sue tendenze. Software applicativi e internet per la gestione della comunicazione, promozione e</p>	<p>- Identificare le caratteristiche funzionali e strutturali dei servizi da erogare in relazione alla tipologia di evento da realizzare e al budget disponibile. Effettuare attività di controllo, di gestione, <i>budgeting</i> e <i>reporting</i> segnalando eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi programmati. Partecipare, coordinando il proprio lavoro con gli altri, all'identificazione delle priorità, dei bisogni e delle aspettative di un territorio per strutturare attività efficaci di promozione del Made in Italy.</p>	<p>Pentamestre</p>

		<p>P -Applicare, anche collaborando con altri, tecniche standard di <i>Revenue management</i> e di <i>budgeting-reporting</i> aziendale attraverso opportune azioni di marketing in contesti professionali strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono una modifica del proprio operato</p>			<p>commercializzazione dei prodotti e dei servizi. Tecniche di redazione del budget del prodotto/ servizio/ offerta turistica da realizzare. Principi e metodi dell'eco sostenibilità applicati ai servizi turistici. Menù con alimenti biologici e biologici plus; alimenti equi e solidali, alimenti locali, prodotti da lotta alle mafie.</p> <p>- Tecniche di analisi gestionale budgetaria. Elementi di marketing operativo e di marketing strategico. Tecniche di <i>benchmarking</i>.</p>	<p>- Individuare i canali comunicativi più efficaci per la promozione dell'offerta turistica integrata con i principi dell'ecosostenibilità. Predisporre azioni di promozione dell'offerta turistica rispetto al target di utenza anche in lingua straniera. Predisporre la realizzazione di un evento turistico-culturale. Individuare gli indicatori di costo per la realizzazione del servizio turistico coerente con i principi dell'ecosostenibilità.</p> <p>- Trasporre i costi di erogazione dei servizi in dati economici di fatturazione Applicare modalità di calcolo dei margini di guadagno Effettuare attività di</p>	
--	--	--	--	--	--	--	--

						reporting segnalando eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi programmati	
--	--	--	--	--	--	--	--