

Progettazione didattica per competenze: Diritto e tecnica amministrativa

Classe: 3^A SALA e VENDITA

Dipartimento Diritto e tecnica amministrativa / triennio

Anno scolastico: 2023/24



Titolo modulo	Pre-requisiti	Contenuti	Competenza professionale o generale (indicare la tipologia Po G)	N. della competenza	Livello EQF/QN Q	Conoscenze	Abilità	Periodo e durata trimestre e pentamestre
A Strumenti di lavoro	Conoscenza del linguaggio o tecnico-giuridico.	Procedure di calcolo aritmetico e algebrico (proporzioni, equivalenze, percentuali, riparti..) e rappresentazione anche sotto la forma di grafici e tabelle Calcolo dell'interesse e del montante; calcolo dello sconto e del valore attuale	P: Utilizzare tecniche di gestione a supporto del processo di approvvigionamento, produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità.	2	3	Elementi di organizzazione aziendale e del lavoro: attrezzature e strumenti, risorse umane e tecnologiche.	Definire le esigenze di acquisto, individuando i fornitori e collaborando alla gestione del processo di approvvigionamento	Trimestre
B Il mercato turistico		<ul style="list-style-type: none"> Turismo Domanda e offerta turistica Mercato turistico. 	P: Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in	7	3	<ul style="list-style-type: none"> Tecniche di base di organizzazione e programmazione di eventi 	<ul style="list-style-type: none"> Partecipare e alla realizzazione di eventi e/o progetti per la 	Trimestre

			<p>contesti professionali noti</p> <p>Utilizzare procedure di base per la predisposizione la vendita di pacchetti di offerte turistiche coerenti con i principi dell'ecosostenibilità e con le opportunità offerte dal territorio</p> <p>Competenze generali: 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12</p>	8	3	<ul style="list-style-type: none"> Le tradizioni culturali ed enogastronomiche in riferimento all'assetto agroalimentare e di un territorio e all'assetto turistico. 	<ul style="list-style-type: none"> valorizzazione del Made in Italy con istituzioni, enti, soggetti economici e imprenditoriali. Riconoscere le caratteristiche funzionali e strutturali dei servizi da erogare in relazione alla specifica tipologia di evento Determinare le modalità e i tempi di erogazione delle singole attività per la realizzazione ottimale dell'evento. 	
--	--	--	--	---	---	---	--	--

<p>C La costituzione e la gestione dell'impresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Attività economiche • Azienda e sue tipologie • Soggetti interni ed esterni all'azienda • Forme giuridiche di impresa • Soggetto giuridico ed economico • Costituzione dell'impresa • La gestione dell'impresa 	<p>P: Utilizzare procedure di base per la predisposizione e la vendita di pacchetti di offerte turistiche coerenti con i principi dell'eco sostenibilità e con le opportunità offerte dal territorio.</p> <p>Utilizzare idonee modalità di supporto alle attività di budgeting-reporting aziendale secondo procedure standard, in contesti professionali strutturati</p> <p>Generali: 3,8,10</p>	<p>8</p> <p>10</p>	<p>3</p> <p>3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'offerta turistica integrata ed ecosostenibile nel territorio di riferimento • Metodologie e tecniche di diffusione e promozione di iniziative, progetti e attività turistiche coerenti con il contesto territoriale e con i principi dell'eco sostenibilità ambientale 	<ul style="list-style-type: none"> • Analizzare e selezionare e proposte di fornitura di offerte turistiche integrate ed ecosostenibili in funzione della promozione e e valorizzazione del territorio e dei prodotti agroalimentari locali. 	<p>Pentamestre</p>
<p>D I documenti delle operazioni di gestione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • I fornitori • l'IVA evasione fiscale omessa fatturazioni e – I documenti della 	<p>P: Utilizzare tecniche di gestione a supporto del processo di approvvigionamento, produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando</p>	<p>2</p>	<p>3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tecniche di promozione e vendita. • Tecniche di segmentazione e clusterizzazione della clientela. 	<ul style="list-style-type: none"> • Riconoscere le diverse tipologie di servizio e la correlazione con le caratteristiche 	<p>Pentamestre</p>

		<p>compravendita</p> <ul style="list-style-type: none"> - I mezzi di pagamento - carte di credito e di debito - assegni bancari e circolari - bonifici - R.I.BA - Cambiali (generalità) 	<p>parametri di qualità</p> <p>Utilizzare idonee modalità di supporto alle attività di budgeting-reporting aziendale secondo procedure standard, in contesti professionali strutturati</p> <p>G: 2, 5, 8, 10, 11, 12</p>	10	3		<p>che dell'utenza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificare le peculiarità dell'offerta di servizi in rapporto al budget previsionale 	
--	--	---	---	----	---	--	---	--