

SEDE CENTRALE

Via G. Parini, 10/C - 35028 - Piove di Sacco (PD) Tel. 049-5841692; 049-5841969; 049-9703995
CF e PI: 80024700280 - Codice Meccanografico: PDIS02100V - Codice Univoco Ufficio: UFS6EP
Mail: pdis02100v@istruzione.it - Pec: pdis02100v@pec.istruzione.it

SEDE STACCATA

Via Ortazzi, 11 - 35028 - Piove di Sacco (PD) Tel. 049-5841129

INDIRIZZI DI STUDIO

Istituto Tecnico Economico: AFM, SIA, Turismo - Istituto Tecnico Tecnologico: CAT
Istituto Professionale: Servizi per l'Agricoltura, Servizi per la sanità e l'assistenza sociale



RELAZIONE FINALE DEL DOCENTE

Allegato A – Documento del 15 maggio

CLASSE	5 CET
INDIRIZZO	Turismo
ANNO SCOLASTICO	2022/2023
DISCIPLINA	Discipline turistiche
DOCENTE	Doria Alessandro

REV	DATA	EMESSO	MDI
01	04.11.2019	RSGQ	11.3.2

RELAZIONE FINALE DEL DOCENTE

1. PROFILO DELLA CLASSE

(descrizione della composizione, della partecipazione al dialogo educativo, dell'interesse e dell'impegno dimostrati, delle relazioni interpersonali, ecc.)

La classe è composta da 17 alunni di cui 3 maschi. Rispetto al precedente anno sono rientrate due allieve che hanno frequentato il quarto anno all'estero, comunque ben inserite nella classe. Lo svolgimento delle lezioni è tornato a una situazione sostanzialmente pre pandemica, agevolando perciò il lavoro da svolgere, la socializzazione, la condivisione, il lavoro di gruppo, che la disciplina in alcune argomentazioni può richiedere.

Come già evidenziato nel corso del quarto anno, si rileva altresì una situazione a volte faticosa, dovuta alla suddivisione della classe in gruppetti, poco collaborativi fra loro.

Il dialogo educativo è stato incostante, dovuto ad un interesse e ad un impegno altalenante, sia pur non di tutti gli allievi.

In quest'ultima parte dell'anno, essendo le "discipline turistiche" seconda prova scritta d'esame, si sta invitando costantemente gli alunni e le alunne ad impegnarsi maggiormente per affrontare non solo la prova d'esame ma ad acquisire una visione più ampia e matura di quanto impartito, con continui collegamenti al mondo attuale e all'ambiente lavorativo che potenzialmente dovranno affrontare.

2. NODI CONCETTUALI FONDAMENTALI TRATTATI, ARGOMENTI, CONTENUTI E TEMPI DI REALIZZAZIONE

NODI CONCETTUALI, ARGOMENTI E CONTENUTI	Periodo	Ore
La pianificazione strategica e la e la programmazione. Gestire una impresa significa governarla attraverso una serie di decisioni da intraprendere nel breve, medio e lungo periodo. Attuazione di programmi operativi utili che riguardano azienda nel suo complesso o specifiche aree	settembre	12
Il business plan. Contenuti e caratteristiche del BP come documento utile a mettere a fuoco la situazione del mercato, i punti di forza e di debolezza della iniziativa programmata, organizzazione aziendale	Ottobre	15
La contabilità dei costi. La contabilità analitica che esamina i costi che impresa sostiene e i ricavi collegati a ciascun centro di costo	Novembre - dicembre	22
Il budget, quale strumento di programmazione e controllo con cui si fissa il volume delle vendite e conseguentemente si stabiliscono i fattori produttivi necessari e le spese da sostenere	Gennaio - febbraio	21
La programmazione dei viaggi e degli eventi. Il marketing mix. Il catalogo come strumento fondamentale per illustrare l'offerta.	Febbraio - marzo	16
Il marketing territoriale, come equilibrio di un mix di politiche e promozione pubbliche e private che genera il concetto di marketing turistico integrato	Marzo - aprile	15

I suddetti nodi concettuali fondamentali verranno maggiormente esplicitati analiticamente nel Programma finale del docente.

3. METODOLOGIE DIDATTICHE UTILIZZATE

- | | |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Lezioni frontali | <input type="checkbox"/> Cooperative Learning |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lavori di gruppo | <input type="checkbox"/> Lezioni guidate |
| <input type="checkbox"/> Classi aperte | <input checked="" type="checkbox"/> Problem solving |
| <input checked="" type="checkbox"/> Attività laboratoriali | <input type="checkbox"/> Brainstorming |
| <input checked="" type="checkbox"/> Esercitazioni pratiche | <input type="checkbox"/> Peer tutoring |

4. STRUMENTI E MATERIALI DIDATTICI

- | | |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Libro di testo | <input type="checkbox"/> Uscite didattiche |
| <input type="checkbox"/> Testi didattici di supporto | <input type="checkbox"/> Sussidi audiovisivi |
| <input type="checkbox"/> Stampa specialistica | <input type="checkbox"/> Film - Documentari |
| <input type="checkbox"/> Scheda predisposta dal docente | <input type="checkbox"/> Filmati didattici |
| <input checked="" type="checkbox"/> Computer | <input type="checkbox"/> Presentazioni in PowerPoint |
| <input type="checkbox"/> Viaggi di istruzione | <input checked="" type="checkbox"/> LIM |
| <input type="checkbox"/> Incontri con esperti | <input type="checkbox"/> Formazione esperienziale |
| <input type="checkbox"/> Altro..... | |

5. TIPOLOGIE DELLE PROVE DI VERIFICA UTILIZZATE

- | PROVE SCRITTE | PROVE ORALI | PROVE PRATICHE |
|---|---|--------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Quesiti | <input type="checkbox"/> Interrogazione | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Vero / Falso | <input type="checkbox"/> Intervento | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Scelta multipla | <input type="checkbox"/> Dialogo | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Completamento | <input type="checkbox"/> Discussione | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Soluzione di problemi | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

6. CONTRIBUTO DELLA DISCIPLINA AL RAGGIUNGIMENTO DELLE CONOSCENZE E COMPETENZE PROPRIE DI "EDUCAZIONE CIVICA"

Il Consiglio di Classe ha attuato le attività e progetti trasversali inerenti all'insegnamento di "Educazione Civica", secondo quanto indicato nel "Curricolo verticale di Educazione Civica" d'Istituto. In particolare collegato alla disciplina, si è svolto un percorso pluridisciplinare in materia di lavoro.

7. RISULTATI RAGGIUNTI

In relazione alla programmazione curricolare sono stati conseguiti i seguenti risultati in termini di:
(indicare in modo sintetico i risultati conseguiti dalla classe)

COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITÀ
<ul style="list-style-type: none"> ■ Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi di gestione e flussi 	<p>Il processo decisionale.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ La matrice BCG. ■ Le caratteristiche della programmazione operativa. ■ Caratteristiche e funzioni del controllo di gestione. ■ La qualità nelle imprese turistiche. ■ I principali indici di efficienza ed efficacia. 	<p>Individuare le opportunità e le minacce presenti nell'ambiente esterno.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Individuare le caratteristiche della pianificazione strategica. ■ Individuare le caratteristiche della programmazione operativa. ■ Costruire semplici matrici BCG. ■ Individuare i parametri di qualità nelle imprese turistiche. ■ Calcolare indici di efficienza e di efficacia.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Riconoscere e interpretare le tendenze dei mercati locali, nazionali e globali anche per coglierne le ripercussioni nel contesto turistico. ■ Progettare e presentare servizi o prodotti turistici. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Caratteristiche del business plan. ■ Il preventivo finanziario. ■ Le previsioni di vendita. ■ Il preventivo economico. 	<p>Individuare gli elementi necessari per sviluppare una business idea.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Redigere il preventivo economico e calcolare gli indici di redditività.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Identificare e applicare le metodologie e le tecniche della gestione per progetti. 	<p>La differenza tra costi fissi, variabili e semivariabili.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Il costo totale e il costo medio unitario. ■ La differenza tra costo unitario fisso e variabile. ■ Il concetto di centro di costo, i costi diretti e indiretti. ■ Il metodo del full costing. ■ Le configurazioni di costo nelle imprese turistiche. ■ La determinazione del prezzo nelle imprese turistiche. ■ Il direct costing. ■ Il break-even point. ■ Il revenue mangement. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Distinguere i costi fissi dai costi variabili. ■ Calcolare il costo totale, medio e unitario di un prodotto. ■ Distinguere i costi diretti e indiretti. ■ Applicare i metodi di ripartizione dei costi indiretti. ■ Determinare le diverse configurazioni di costo. ■ Determinare il prezzo di vendita di un viaggio organizzato e di un soggiorno alberghiero. ■ Effettuare la break-even analysis per determinare il punto di pareggio. ■ Saper calcolare il revenue mangement.
<p>Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi di gestione e flussi informativi.</p>	<p>Funzione ed elaborazione del budget.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ I costi standard. ■ Il budget degli investimenti e dei finanziamenti. ■ Il budget economico generale. ■ I budget di settore dei Tour operator. ■ Il budget delle vendite, dei costi ed economico dei settori camere e F&B delle strutture ricettive. ■ Il budget dei costi operativi non distribuiti. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Redigere semplici budget degli investimenti e dei finanziamenti di un'impresa turistica. ■ Redigere il budget delle vendite, di produzione, dei costi commerciali ed economico di prodotto di un Tour operator. ■ Calcolare e analizzare gli scostamenti globali e gli scostamenti elementari

	<ul style="list-style-type: none"> ■ Il controllo di budget. ■ L'analisi degli scostamenti globali ed elementari. 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Progettare e presentare servizi o prodotti turistici. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ La normativa europea sui viaggi organizzati. ■ La programmazione dei viaggi. ■ Il marketing mix del prodotto viaggio. ■ La pianificazione di un evento. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Individuare gli aspetti salienti della normativa europea. ■ Saper comparare e valutare cataloghi con le stesse destinazioni. ■ Saper utilizzare gli elementi del marketing mix per la costruzione di un viaggio. ■ Redigere preventivi economici a costi netti e lordi di viaggi da catalogo e a domanda. ■ Realizzare un evento.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Contribuire a realizzare piani di marketing con riferimento a specifiche tipologie di imprese o prodotti turistici. ■ Progettare, documentare e presentare servizi o prodotti turistici. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Il marketing turistico pubblico e integrato. ■ Il marketing della destinazione turistica. ■ Il benchmarking. ■ Il piano di marketing strategico turistico. ■ Gli eventi come elementi di sviluppo territoriale. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Analizzare un piano di marketing strategico turistico pubblico
<ul style="list-style-type: none"> ■ Riconoscere le peculiarità organizzative delle imprese turistiche e contribuire a cercare soluzioni funzionali alle diverse tipologie. ■ Contribuire a realizzare piani di marketing con riferimento a specifiche tipologie di imprese e prodotti turistici. ■ Progettare, documentare e presentare servizi o prodotti turistici. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Il concetto di comunicazione. ■ Gli elementi del processo comunicativo. ■ Il linguaggio verbale, paraverbale e non verbale. ■ Caratteristiche della comunicazione di impresa. ■ Scopi e tecniche della comunicazione interna di impresa. ■ Scopi e forme della comunicazione esterna di impresa. ■ Progettazione e stesura del piano di comunicazione ■ Il rapporto diretto con il cliente. ■ La valenza comunicativa del punto vendita. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Individuare gli elementi della comunicazione. ■ Interpretare il linguaggio verbale, paraverbale e non verbale. ■ Riconoscere gli obiettivi della comunicazione di impresa. ■ Individuare gli strumenti della comunicazione esterna di impresa. ■ Saper gestire il rapporto con il cliente nell'ottica della customer satisfaction. ■ Riconoscere gli elementi di comunicazione del punto vendita.