Unione europea
Fondo sociale europeo

REGIONE AUTÒNOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA

FSE 2014-2020
POR SARDEGNA

Istituto Tecnico Commerciale e per Geometri
"Luigi Oggiano"


Luigi Oggiano 1892-1981

08029 SINISCOLA (Nuoro) Via P. Micca s.n.c.

nutd10000b@istruzione.it == P.E.C. : nutd10000b@pec.istruzione.it

www.itcgoggiano.it – Tel. (0784) 87.80.66 – C. F. 80005590916

C.M. NUTD10000B

SCHEDA INFORMATIVA SULLA SINGOLA DISCIPLINA

CLASSE 5^ sez. Articolata A - Accoglienza

MATERIA: Tedesco

Docente :Prof. Gianluca Ludovico Rossini

RELAZIONE FINALE DELLA CLASSE

La classe, articolata per l'apprendimento della seconda lingua straniera, è composta da 6 studenti (2 quelli del corso di accoglienza) di lingua tedesca. La classe parte da una situazione di partenza estremamente lacunosa in quelle che sono tutte le competenze e abilità di base necessarie per svolgere un regolare programma del 5° anno. E' stato svolto un importante lavoro di recupero delle strutture morfosintattiche di base e del lessico necessario. La classe, nella sua maggior parte, non ha raggiunto il livello di competenza base nella lingua tedesca ma nell'insieme ha dimostrato un sufficiente impegno e raggiunto un livello sufficiente rispetto al livello di partenza.

OBIETTIVI RAGGIUNTI ALLA FINE DELL'ANNO SCOLASTICO

Gli studenti hanno ,generalmente, conseguito i seguenti risultati alla fine del quinquennio:

.In maniera guidata, interagire in conversazioni su argomenti familiari di interesse personale, d'attualità o di lavoro.

.In condizioni guidate, produrre brevi testi per esprimere semplici opinioni e intenzioni.

.In contesti agevolati, comprendere semplici testi inerenti la sfera personale, il lavoro e il settore di indirizzo .

METODI

.Lezione frontale

.Attività di ascolto , di comprensione e di ripetizione.

.Lavoro autonomo

.Quiz interattivi multimediali

.Lavoro in gruppo

MEZZI

.G.Suite

.Lim

.Libro di testo

.Dispense

.Kahoot

.Laboratorio linguistico

TEMPI

. Tre ore settimanali,

CRITERI DI VALUTAZIONE

.FREQUENZA
-IMPEGNO
.PARTECIPAZIONE
-INTERESSE
-PROGRESSI COMPIUTI RISPETTO AL LIVELLO DI PARTENZA.

STRUMENTI DI VALUTAZIONE

-Test a risposta aperta
.
- Test semi-strutturato

- Test strutturato

-Domande di comprensione di un testo

-Interrogazione orale.

Unione europea
Fondo sociale europeo

REGIONE AUTÒNOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA

POR SARDEGNA

Istituto Tecnico Commerciale e per Geometri
"Luigi Oggiano"
08029 SINISCOLA (Nuoro) Via P. Micca s.n.c.
nutd10000b@istruzione.it == P.E.C. : nutd10000b@pec.istruzione.it
www.itcgoggiano.it – Tel. (0784) 87.80.66 – C. F. 80005590916
C.M. NUTD10000B


Luigi Oggiano 1892-1981

ALLEGATO A

Scheda informativa sulla singola disciplina

Classe V[a] sez. A ACCOGLIENZA

Indirizzo:

Accoglienza

Materia:

Diritto e tecniche amministrative strutture ricettive

Docente

Prof. Gavino Sanna

Firma autografa sostituita a mezzo stampa
come da Dlgs39/1993

RELAZIONE FINALE

La classe è composta da 8 alunni, la maggior parte dei quali residenti a Siniscola, una allieva proveniente da Dorgali. Due allievi sono ripetenti. All'interno del gruppo classe è presenteun alunno DSA. La situazione complessiva della classe deve tener conto del periodoCovid 19 che ha visto alcuni allievi "costretti" a partecipare alle lezioni in video su Classroom.

L'utilizzo della piattaforma GMeet ha consentito comunque la partecipazione degli allievi alle lezioni. L'impegno e il contributo al buon esito delle lezioni sono cresciuti progressivamente. Comunque, gli aspetti più difficoltosi della disciplina sono relativi allo scritto e all'uso della terminologia tecnica specifica. Nella parte orale gli allievi hanno comunque mostrato evidenti progressi.

Tre quarti dei componenti della classe hanno risposto alle sollecitazioni del sottoscritto e contribuito per tutto l'anno scolastico positivamente al buon esito delle lezioni. Infatti, nonostante un iniziale disorientamento, la classe ha migliorato il suo approccio e raggiunto un buon livello di interazione. In questo contesto in termini di profitto la situazione complessiva può essere riassunta così: un gruppo di quattro allievi (...) hanno raggiunto risultati Ottimi o buoni, due allievi tra il discreto e il sufficiente (…..), mentre due, dimostrando un impegno altalenante, hanno conseguito risultati appena sufficienti.

OBIETTIVI RAGGIUNTI ALLA FINE DELL'ANNO SCOLASTICO

MODULO	CONOSCENZE	COMPETENZE	ABILITÀ	STRUMENTI	PERIODO Tempi (6 ore settimanali)
A • Il mercato turistico	• Caratteristiche e dinamiche del mercato turistico internazionale • Caratteristiche e dinamiche del mercato turistico nazionale • Enti e organismi internazionali • Enti e organismi interni • Normativa internazionale e comunitaria di settore • Normativa nazionale di settore	• Predisporre prodotti, servizi e menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili e equilibrati. •	• Identificare le caratteristiche del mercato turistico • 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	• Libro di testo • Articoli tratti da riviste e quotidiani • LIM e Internet • Software (programmi di videoscrittura, per presentazioni e foglio elettronico) • Videolezioni • Classroom • Codice del turismo • Espansione on line del volume	SETTEMBRE OTTOBRE
B • Il marketing	• Tecniche di marketing turistico • Marketing pubblico, privato e integrato • Analisi interna ed esterna • Targeting, posizionamento e scelte strategiche • Leve di marketing • Tecniche e strumenti di web-marketing • Piano di marketing	• Supportare la pianificazione e la gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita in un'ottica di qualità e di sviluppo della cultura dell'innovazione • Curare le fasi del ciclo cliente, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle esigenze dietetiche.	• Analizzare il mercato turistico e interpretarne le dinamiche • Distinguere le caratteristiche del mercato turistico • Individuare le risorse per promuovere il turismo integrato • Operare scelte di marketing strategico • Utilizzare le leve di marketing mix • Utilizzare le tecniche di marketing con particolare attenzione agli strumenti digitali • Realizzare in semplici situazioni operative un piano di marketing	• Libro di testo • Articoli tratti da riviste e quotidiani • Casi aziendali • LIM e Internet • Software (programmi di videoscrittura, per presentazioni e foglio elettronico) • Classroom • Espansione on line del volume • Approfondimenti on line: Il break even point; La scelta del messaggio pubblicitario	NOVEMBRE DICEMBRE GENNAIO FEBBRAIO
C • Pianificazione, programmazione e controllo di gestione	• Analisi dell'ambiente e scelte strategiche • Pianificazione e programmazione aziendale • Vantaggio competitivo • Controllo di gestione • Budget e tipologie di budget • Controllo budgetario e report • Business plan e suo contenuto	• Supportare la pianificazione e la gestione dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita in un'ottica di qualità e di sviluppo della cultura dell'innovazione • Predisporre prodotti, servizi e menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela (anche in relazione a specifici	• 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 • Analizzare casi aziendali esprimendo valutazioni personali sulle strategieadottate dalle imprese	• Libro di testo • Casi aziendali • Documenti aziendali • Articoli tratti da riviste e quotidiani • LIM e Internet • Classroom • Software (programmi di videoscrittura, per presentazioni e foglio elettronico)	MARZO APRILE MAGGIO

	• Marketing plan	regimi dietetici e stili alimentari), perseguendo obiettivi di qualità, redditività e favorendo la diffusione di abitudini e stili di vita sostenibili e equilibrati. •	• Individuare le funzioni e gli elementi del budget • Redigere il budget degli investimenti • Redigere i budget settoriali e il budget economico • Redigere un business plan in situazioni operative semplificate	• Espansione on line del volume • Approfondimenti on line	
D • La normative del settore turisticoristorativo (Cenni)	• Sicurezza sul lavoro • Sicurezza alimentare e frodi alimentari • Tutela dei dati personali • Certificazioni di qualità • Contratti del settore turistico-ristorativo e responsabilità degli operatori di settore • Contratti di viaggio e danno da vacanza rovinata • Contratti di allotment e vuoto per pieno •	• Utilizzare tecniche tradizionali e innovative di lavorazione, di organizzazione, di commercializzazione dei servizi e dei prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera, promuovendo le nuove tendenze alimentari ed enogastronomiche. •	• 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 norme e procedure relative a provenienza, produzione e conservazione del prodotto •	• Libro di testo • Leggi speciali di settore • Casi aziendali • LIM e Internet • Classroom • Software (programmi di videoscrittura e per presentazioni) • Espansione on line del volume	APRILE MAGGIO

METODI

Il metodo d'insegnamento è incentrato sulla lezione partecipata, che richiede l'apporto decisivo dello studente attraverso il suo coinvolgimento attivo, interagendo col docente e i compagni di classe.

Inoltre, si sono utilizzati i seguenti metodi: *Studio del caso*: è una strategia metodologica basata su riflessioni in relazione ad una situazione reale o verosimile, su cui avanzare ipotesi e possibili soluzioni. *Apprendimento di gruppo*: con questa strategia si cerca di ottimizzare la collaborazione ed il sostegno reciproco tra gli allievi; *Problem solving*: che pone la propria attenzione sull'apprendimento per scoperta o per intuizione e si basa sull'analisi del problema allo scopo di individuarne la soluzione; *Simulazione*: in questo caso vengono simulate situazioni concrete con cui interagire, in ambiente protetto, controllato e privo di rischi;

MEZZI

- Libro di testo: **Gestire le imprese ricettive Più**
  Autori: Stefano Rascioni, Fabio Ferriello
  Casa Editrice: Tramontana
- Espansione on line del volume
- Approfondimenti on line
- Schemi ed appunti personali
- Slide
- Videolezioni
- Strumentazione e software
- Articoli tratti da riviste e quotidiani
- LIM e Internet
- Classroom
- Software (programmi di videoscrittura, per presentazioni e foglio elettronico)
- Video su imprese del settore turismo
- Casi aziendali

TEMPI

Le lezioni si sono tenute nei giorni lunedì, giovedì, venerdì e sabato per complessive 6 ore settimanali. Il programma è stato svolto da settembre a maggio, con qualche interruzione dovuta al COVID 19 e alle numerose assenze degli alunni.

CRITERI DI VALUTAZIONE

La misurazione del profitto è stata effettuata sia in termini formativi che sommativi. Sono state svolte numerose verifiche scritte e orali per alunno (almeno quattro per quadrimestre). Le verifiche sono state fatte al termine di ogni modulo per verificare se il processo di apprendimento si stesse attuando in modo corretto. Per le verifiche formative sono state proposte i seguenti schemi: quesiti a risposta breve, quesiti a risposta singola, interrogazione brevi, trattazioni sintetica di argomenti, casi aziendali. Per le verifiche

orali: esposizioni di argomenti, interazioni orali inerenti il settore professionale, soluzioni di casi aziendali; per quelle scritte: domande aperte, chiuse, a risposta multipla, elaborazione di piani aziendali, analisi di testi. Le verifiche hanno tenuto conto, oltre che del raggiungimento degli obiettivi, della situazione di partenza dello studente, partecipazione e impegno dimostrati, eventuali problemi personali o familiari. Per la valutazione sono state utilizzate griglie concordate in sede di dipartimento, così come definito nella riunione del 21Settembre 2021. La scala utilizzata comprende i voti dal 1 al 10.

STRUMENTI DI VALUTAZIONE

SCRITTO

- quesiti a risposta multipla,
- esercizi di completamento
- domande/risposte brevi
- Sommativa
- Scritta:
- comprensione di documenti scritti,
- sintesi
- Quesiti a risposta aperta

ORALE

- Sintesi
- Esposizionedei contenuti appresi

Unione europea
Fondo sociale europeo
REGIONE AUTÒNOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA
FSE 2014-2020 POR SARDEGNA

Istituto Tecnico Commerciale e per Geometri
"Luigi Oggiano"
08029 SINISCOLA (Nuoro) Via P. Micca s.n.c.
nutd10000b@istruzione.it == P.E.C. : nutd10000b@pec.istruzione.it
www.itcgoggiano.it – Tel. (0784) 87.80.66 – C. F. 80005590916
C.M. NUTD10000B



ALLEGATO A

Scheda informativa sulla singola disciplina
Classe Va sez. A accoglienza

Indirizzo: ACCOGLIENZA

Materia: lingua e civiltà francese

Docente: prof.Barca Antonina

La docente

Antonina Barca

Relazione finale

La classe è costituita da 6 allievi di cui due ripetenti dello stesso corso. Sotto il profilo comportamentale gli allievi hanno sempre dimostrato serietà e i rapporti interpersonali sono sempre stati buoni. La disponibilità al dialogo educativo, però, non è stata assidua, gli allievi non sempre hanno dimostrato attenzione ne’ partecipazione attiva. Solo qualche allievo ha acquisito un preciso metodo di studio, basato sulla raccolta, organizzazione e sistematizzazione delle conoscenze e alla loro conseguente utilizzazione operativa, alcuni allievi presentano molte incertezze, un piccolo gruppo non ha dimostrato interesse verso la disciplina e non ha acquisito un metodo di studio autonomo. Il profitto, cui sono pervenuti i singoli studenti alla fine di quest’anno, risulta nel complesso quasi sufficiente seppur differenziato, differenziazione da rapportare sia al possesso dei prerequisiti che alla capacità di rielaborazione, all’autonomia di lavoro e al diverso grado di partecipazione al dialogo educativo. Si distinguono infatti, all’interno della classe, due allievi dotati di modeste capacità personali e di una discreta preparazione di base, anche se hanno dimostrato una saltuaria attitudine ed interesse verso ogni tipo di attività proposta, alcuni presentano delle difficoltà sia nelle competenze di produzione scritta che in quelle orali, due allievi non sono stati puntuali nelle consegne e hanno dimostrato un certo disinteresse verso tutte le attività.

RECUPERO

Le attività di recupero sono state continue, sono state proposte attività di supporto e di approfondimento in itinere.

OBIETTIVI RAGGIUNTI ALLA FINE DELL’ANNO SCOLASTICO

- Comprendere idee principali e specifici dettagli di testi relativamente semplici, inerenti la sfera personale e il settore d’indirizzo.
- Distinguere le principali tipologie testuali, comprese quelle tecnico-professionali.
- Interagire in conversazioni e dialoghi su argomenti familiari e di interesse professionale.
- Produrre sintesi e documenti scritti (itinerari, mails, CV) che riguardano la sfera professionale anche con l’ausilio di strumenti multimediali, utilizzando il lessico appropriato.

METODI

L'approccio globale è stato prevalentemente di tipo comunicativo funzionale, si è cercato inoltre di affrontare i contenuti in una visione pluridisciplinare operando confronti con altre discipline, altre lingue e altre realtà. Agli allievi è stata offerta una proposta dinamica che permettesse loro di partecipare attivamente interagendo e collaborando tra di loro. Si è voluta dare particolare attenzione alle attività di comprensione e produzione sia scritte che orali riguardanti la sfera professionale, personale, sociale. Tra le modalità di lavoro utilizzate:

- Lezione frontale
- Lezione dibattito/confronto
- Lezione dialogata/interattiva
- Esercitazioni guidate
- Apprendimento cooperativo
- Lavoro autonomo
- Drammatizzazioni

MEZZI

- G.Suite di classroom
- Lim
- Libro di testo
- Fotocopie

TEMPI

3 ore settimanali

CRITERI DI VALUTAZIONE

- Assiduità e partecipazione alle attività scolastiche
- Impegno, responsabilità, costanza e puntualità nello svolgimento delle attività
- Disponibilità alla collaborazione con docenti e compagni
- Esiti rilevati nell'acquisizione di conoscenze, abilità e competenze;
- Progressi osservati anche con riferimento alle competenze trasversali.

STRUMENTI DI VALUTAZIONE

La misurazione del profitto è stata fatta molto frequentemente, sia in termini formativi che sommativi. Sono state svolte quattro verifiche scritte e quattro verifiche orali per alunno. Le verifiche, parte integrante del processo didattico- educativo, sono state fatte durante il corso e alla fine di ogni unità didattica per controllare se e come il processo di apprendimento si stesse attuando oltre che per accertarsi delle difficoltà incontrate dagli studenti. Per le verifiche formative sono state proposte attività tipo: quesiti a risposta breve, quesiti a risposta singola, interrogazione brevi, trattazioni sintetica di argomenti. Per le verifiche sommative orali: esposizioni di argomenti, interazioni orali inerenti la sfera personale, sociale, il settore professionale, per quelle scritte: comprensioni di testi scritti dello stesso tipo, produzione di lettere, mails, CV, quesiti a risposta aperta e a risposta singola. L’analisi dell’errore, parte essenziale delle verifiche, ha rappresentato uno strumento diagnostico fondamentale per orientare in itinere il processo di insegnamento-apprendimento e per impostare le attività di recupero. Le verifiche hanno tenuto conto, oltre che del raggiungimento degli obiettivi, della situazione di partenza dello studente, eventuali problemi personali o familiari. Per la valutazione sono state utilizzate griglie concordate in sede di dipartimento. La scala utilizzata comprende i voti da 1 a 10.

Unione europea
Fondo sociale europeo

REGIONE AUTÒNOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA

POR SARDEGNA

Istituto Tecnico Commerciale e per Geometri
"Luigi Oggiano"
08029 SINISCOLA (Nuoro) Via P. Micca s.n.c.
nutd10000b@istruzione.it == P.E.C. : nutd10000b@pec.istruzione.it
www.itcgoggiano.it – Tel. (0784) 87.80.66 – C. F. 80005590916
C.M. NUTD10000B



Luigi Oggiano 1892-1981

ALLEGATO A

SCHEDA INFORMATIVA SULLA SINGOLA DISCIPLINA

Classe V^{a} sez. A

Indirizzo: Accoglienza

Materia: Teorie e tecniche
della comunicazione

Docente: Giovanna Bottaru

RELAZIONE FINALE

Il gruppo classe, composto da 8 alunni (5 ragazze e 3 ragazzi), ha evidenziato al suo interno un buon grado di socializzazione, dimostrando, nel complesso, interesse e partecipazione verso le attività proposte.

Nel gruppo è presente un alunno con D.S.A., per il quale è stato redatto un PDP.

La classe è apparsa adeguatamente interessata al profilo dei contenuti proposti.

E' una classe partecipativa. La frequenza è stata complessivamente assidua.

Le competenze di base (espressive, logico-deduttive, interpretative) presentano un livello interpretativo discreto, con la presenza di alunni che presentano qualche incertezza e difficoltà.

La classe risulta essere motivata ed interessata alla materia.

Il profitto è quasi per tutti positivo, alcuni studenti hanno un rendimento migliore perché più interessati e mentre altri non sempre risultano essere ben preparati.

In generale è un bel gruppo classe, si aiutano a vicenda e collaborano.

Il lavoro in classe si è svolto in un clima partecipativo, grazie al contributo e alla collaborazione degli alunni che hanno concorso, attraverso attività di tipo cooperativo individuali e analisi dei casi, alla predisposizione dei materiali e degli approfondimenti.

Per quanto riguarda il profitto, è possibile evidenziare tre fasce di livello:

- Un esiguo numero di alunni ha conseguito buoni risultati
- Un secondo gruppo di alunne ha conseguito risultati discreti.
- Un terzo gruppo di studenti ha conseguito risultati sufficienti o appena sufficiente

OBIETTIVI RAGGIUNTI ALLA FINE DELL'ANNO SCOLASTICO

- Utilizzare tecniche di comunicazione verbale e non verbale per promuovere servizi e prodotti turistici
- Riconoscere e utilizzare tecniche e strategie di comunicazione al fine di ottimizzare l'interazione comunicativa
- Riconoscere i diversi modelli comunicativi sottesi ai Mass Media
- Elaborare tecniche di comunicazione funzionali alle tipologie di eventi turistici da valorizzare

METODI

L'impostazione degli argomenti, del livello di approfondimento e la scelta del percorso didattico sono stati riferiti alla tipologia della classe sulla scorta delle valutazioni di inizio anno. È pertanto risultato necessario dedicare un primo segmento dell'anno scolastico al ripasso di argomenti già svolti nell'anno precedente in quanto tali argomenti risultavano indispensabili prerequisiti per un adeguato svolgimento del programma del quinto anno.

Le metodologie didattiche impiegate si sono basate sul confronto dialogico e sulla ricerca di una partecipazione attiva da parte degli alunni. Sono stati richiesti contributi personali, elaborativi e partecipativi che riguardano i temi trattati in modo da favorire la collaborazione nel gruppo, ma anche l'autonomia nella ricerca dei materiali, l'elaborazione della documentazione scritta, l'espressione libera delle proprie idee e opinioni, la creazione di mappe, il brainstorming, lo studio o analisi di casi, le ricerche, le attività di gruppo e la produzione di elaborati.

MEZZI

- Libro di testo "Turismo.com, Comunicazioni e relazioni nel turismo contemporaneo";
- Dispense fornite dal docente,
- Presentazioni realizzate tramite il Power Point,
- Appunti,
- Postazioni multimediali,
- Lavagna interattiva multimediale,

TEMPI

Il percorso scolastico, relativo alla disciplina, è stato intraprese nel mese di ottobre 2021, per due ore a settimana.

CRITERI DI VALUTAZIONE

Gli elementi fondamentali per la valutazione finale saranno:

• la situazione di partenza;

• l'interesse,

• la partecipazione

• l'impegno dimostrati durante le attività in classe;

• i progressi raggiunti rispetto alla situazione iniziale;

• l'impegno nel lavoro domestico e il rispetto delle consegne;

• le conoscenze, abilità e competenze acquisite

STRUMENTI DI VALUTAZIONE

-Colloquio orale,

-esposizioni scritte o orale individuale o di gruppo,

-prove aperte ed elaborati scritti,

-prove strutturate o semistrutturate