

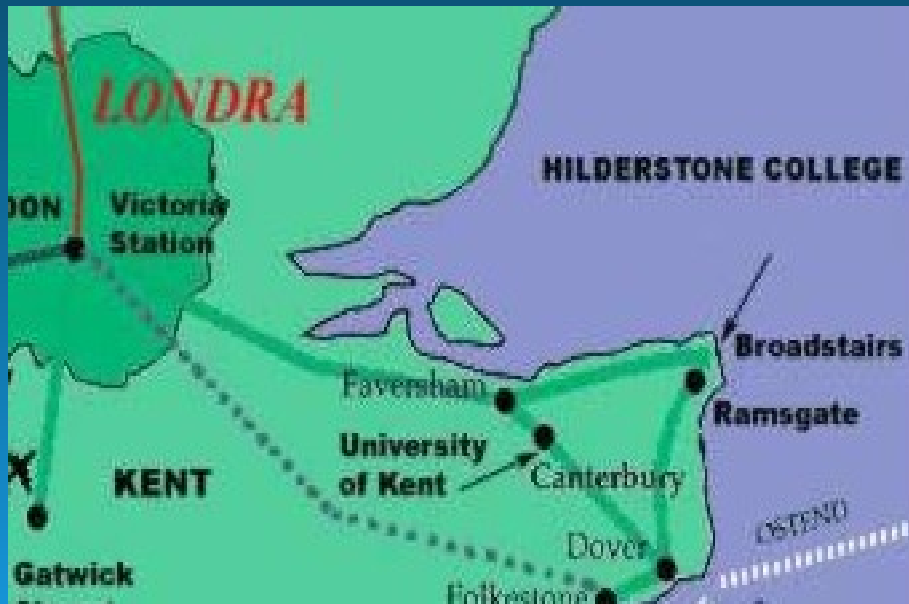


**PROGETTO COMENIUS
FORMAZIONE IN SERVIZIO
JOB SHADOWING**

**A CURA DI ELVIRA LATTANZI
IIS PAOLO FRISI MILANO**

JOB SHADOWING IN BROADSTAIRS

- Esperienza di job shadowing a Broadstairs dal 20 settembre al 4 ottobre 2009 presso il Thanet College
- Thanet 9000 studenti e 450 persone tra docenti e personale amministrativo



PERCHÉ?



- Comprendere meglio i percorsi formativi del settore turistico in UK



CLIL

FORMAZIONE NEL TURISMO IN ITALIA

TECNICA TURISTICA



PARENTE POVERA
DELL'ECONOMIA AZIENDALE

MA COSA
STUDIANO
ALL'ESTERO?

ATTIVITA'

**Dal lunedì al venerdì dalle
9.15 alle 16.45**



OSSERVAZIONE



SCAMBIO DI
ESPERIENZE

SABATO E DOMENICA: VISITE



ELEMENTI DI INTERESSE DELL'ESPERIENZA

Metodologie
didattiche

criteri e
modalità di
valutazione

Lezioni su uguali contenuti
ma a livelli differenti di corso

Risorse e
ambienti

Contenuti e
programmazione

Formazione
focalizzata

Relazione
docente
studente e
comportamento
in classe

RICADUTE ? I due sistemi scolastici sono molto diversi ma...

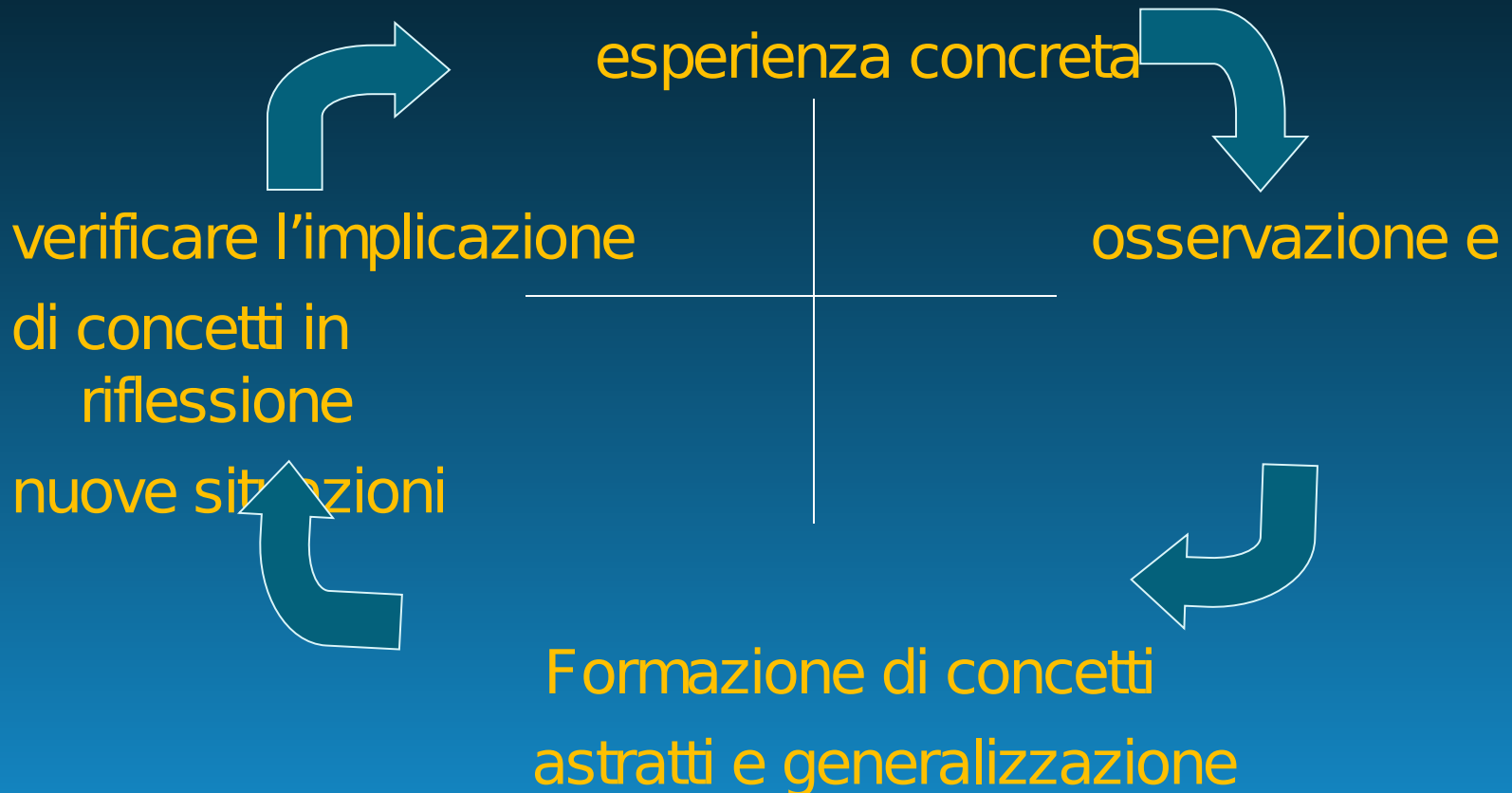
Sperimentazione nelle classi delle metodologie didattiche osservate soprattutto nelle lezioni CLIL

Ampliamento di conoscenze riguardo altri sistemi educativi

Nuovi contenuti nei programmi

Maggior padronanza linguistica

ESEMPIO utilizzando EXPERIENTIAL LEARNING KOLB



ESEMPI O LAVORO PROPOSTO IN 3 E TURI SMO COMPETENZA: PROMUOVERE E VENDERE PRODOTTI TURI STI CI

- Dividetevi in gruppi formati da 3 alunni e riflettete sulle vostre esperienze di acquisto di prodotti o servizi, soprattutto quelle in cui non eravate convinti di acquistare il prodotto/servizio e alla fine siete stati convinti dal venditore
- Individuate comportamenti, strategie ed altri fattori utilizzati dal venditore per persuadervi all'acquisto
- (tempo 30 minuti)
- Al termine ogni gruppo deve relazionare al resto della classe

**SINTESI DEL LAVORO
ALLA LAVAGNA E POSTATO
COME LAVORO INDIVIDUALE
SU MOODLE
DA UTILIZZARE PER UN
SUCCESSIVO ROLE PLAYING**

**Linguaggio
adeguato**

**Fare domande
per capire le
esigenze del
cliente**

**Consigliare il
cliente**

**Saper
ascoltare**

**Dare
informazioni**

**Buon
venditore**

**Pres entare il
prodotto in
modo tale da
sus citare
interesse**

**Conoscere bene il
prodotto e saper
fare confronti con
prodotti simili**

Gentilezza

**Immagine
curata**

**Des crivere gli
as petti
pos itivi/benefic
i del prodotto**



DOPO BROADSTAIRS

STAGE

Per i nostri allievi
con lezioni di lingua
al mattino mentre
per gli studenti
inglesi stage in
hotel a Milano

Job shadowing della collega
inglese a Milano

Corsi estivi di
inglese per i nostri
allievi

Grazie per l'attenzione

Elvira Lattanzi

IIS PAOLO FRISI MILANO

E-mail paolofrisimi@tin.it – Sito www.ipsfrisi.it