

# I.I.S. "PAOLO FRISI"

Via Otranto angolo Cittadini, 1 - 20157 - MILANO

[www.ipsfrisi.it](http://www.ipsfrisi.it)

## **PROGRAMMAZIONE DIDATTICA DISCIPLINARE DI**

### **Laboratorio di Accoglienza Turistica**

*Anno Scolastico: 2014-2015*

**CLASSE 5 - Servizi per l'Enogastronomia art. Accoglienza Turistica      CORSO: H**

**DOCENTI :**

**SETTEMBRALE – FULGINITI – FATO - SCIRO**

COMPETENZE	ABILITÀ	CONOSCENZE
<p>Utilizzare le tecniche di promozione, vendita, commercializzazione, assistenza, informazione e intermediazione turistico - alberghiera;</p> <p>Utilizzare e produrre strumenti di comunicazione visiva e multimediale, anche con riferimento alle strategie espressive e agli strumenti tecnici della comunicazione in rete.</p> <p>Promuovere e gestire i servizi di accoglienza turistico -alberghiera anche attraverso la progettazione dei servizi turistici per valorizzare le risorse ambientali, storico- artistiche, culturali ed enogastronomiche del territorio;</p>	<p>Progettare piani di marketing ipotizzando casi significativi riferiti ad imprese turistico-ricettive.</p> <p>Progettare pacchetti turistici utilizzando coerenti strategie di vendita.</p>	<p><b>IL MARKETING IN ALBERGO*</b></p> <p><b>Dal Marketing al Web-Marketing (UDA 1)</b></p> <p>Concetto di Marketing. Orientamento al Marketing. Il Marketing mix. Il Web Marketing.</p> <p><b>Il Piano di Marketing (UDA 2)</b></p> <p>L'analisi della situazione. Il piano di vendita.</p> <p><b>LE STRATEGIE DI VENDITA IN ALBERGO*</b></p> <p><b>L'Ufficio vendite (UDA 3)</b></p> <p>I compiti dell'ufficio Vendite. I segmenti di mercato. Il customer care. La comunicazione e le pubbliche relazioni. Sviluppo delle vendite.</p> <p><b>Tariffe e politiche di pricing in albergo (UDA 4)</b></p> <p>Tipologia di tariffe. Gli intermediari e il prezzo.</p>

<p><b>Adeguare la produzione e la vendita dei servizi di accoglienza e ospitalità in relazione alle richieste dei mercati e della clientela;</b></p> <p><b>Sovrintendere all'organizzazione dei servizi di accoglienza e di ospitalità, applicando le tecniche di gestione economica e finanziaria e le norme di settore alle aziende turistico-alberghiere.</b></p>	<p>Progettare laboratori d'impresa con riferimento alle fasi di costituzione, organizzazione e funzionamento di significative realtà aziendali.</p>	<p>Le tecniche di pricing.</p> <p>La determinazione del pricing alberghiero.</p> <p><b>Lo yield management (UDA 5)</b></p> <p>Lo yield management.</p> <p>Gli obiettivi dello yield management.</p> <p>Gli indicatori dello yield management.</p> <p><b>Canali distributivi e IT (UDA 6)</b></p> <p>I canali di vendita diretti.</p> <p>I canali di vendita indiretti.</p> <p><b>I sistemi di controllo (UDA 7)</b></p> <p>La pianificazione.</p> <p>La pianificazione strategica.</p> <p>Gli strumenti di gestione.</p> <p>Il budget della R.D.</p> <p>Il budget del F&amp;B.</p>
--	---	--

	<p>Utilizzare il lessico e fraseologia di settore, anche in lingua straniera.</p>	<p><b>LA QUALITÀ E LA GESTIONE ECONOMICA.</b></p> <p><b>La qualità in albergo (UDA 8)</b></p> <p>La qualità e l'organizzazione aziendale.</p> <p>La normazione di qualità per gli alberghi.</p> <p><b>La gestione economica del F&amp;B (UDA 9)</b></p> <p>La gestione economica del settore Food.</p> <p>La gestione economica del settore Beverage.</p> <p><u>*(Anche in lingua straniera ove erogati moduli CLIL).</u></p>
--	---	---

<b>MODALITÀ DI LAVORO</b>	<b>Barrare le caselle</b>
Lezione frontale	X
Lezione con esperti	
Lezione multimediale	X
Lezione pratica	X
Problem solving	X
Metodo induttivo	X
Lavoro di gruppo	X
Discussione guidata	X
Simulazione	X
Esercitazione	X
Studio individuale	X
Visite didattiche	X
Viaggi d'istruzione	X

<b>STRUMENTI DI LAVORO</b>	<b>Barrare le caselle</b>
Manuale	X
Laboratorio multimediale	X
Laboratorio linguistico	X
Lavagna	X
L.I.M.	X
Registratore	
Appunti	X
Carte geografiche	X
Video	X

Palestra	
Fotocopie	X

<b>STRUMENTI DI VERIFICA</b>	<b>Barrare le caselle</b>
Colloquio	X
Interrogazione breve	X
Risposte dal posto	X
Prova in laboratorio	X
Prova pratica	X
Prova strutturata	X
Prova semi-strutturata	X
Relazione	X
Esercizi	X
Compito scritto	X
Compito assegnato a casa	X
Simulazioni	X

VERIFICHE 1° QUADRIMESTRE: Pratiche n° 2

VERIFICHE 2° QUADRIMESTRE: Pratiche n° 2

Tipologia di voto da indicare nello statino: U (UNICO)

## **OBIETTIVI GENERALI MINIMI DA RAGGIUNGERE AL TERMINE DELL'ANNO SCOLASTICO**

Al termine del **quinto** anno del corso di istruzione professionale del settore “Servizi”, indirizzo “Servizi per l’enogastronomia e l’ospitalità alberghiera”, articolazione **Accoglienza Turistica** per la disciplina **laboratorio di Accoglienza Turistica** lo studente dovrà essere in grado di:

- Progettare piani di marketing ipotizzando casi significativi riferiti ad imprese turistico-ricettive.
- Progettare pacchetti turistici utilizzando coerenti strategie di vendita.
- Progettare laboratori d’impresa con riferimento alle fasi di costituzione, organizzazione e funzionamento di significative realtà aziendali.
- Utilizzare il lessico e fraseologia di settore, anche in lingua straniera.

## **CRITERI DI VALUTAZIONE**

Le verifiche scritte, pratiche ed orali saranno somministrate e valutate secondo i criteri deliberati dal Collegio dei Docenti e contenuti nel POF del corrente anno scolastico.

Tutte le verifiche scritte saranno corredate da una griglia di valutazione.

Per il quarto anno di corso non sono previsti moduli di programmazione pluridisciplinare.

Milano, 20 settembre 2014

**IL COORDINATORE**

**Prof. Loris Alessandro FATO**