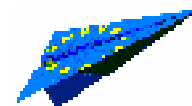




Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca
Ufficio Scolastico Regionale per la Lombardia
Istituto di Istruzione Secondaria Superiore
Paolo Frisi



Liceo delle Scienze Umane Opzione Economico-Sociale
Istituto Professionale Settore Servizi
Via Otranto 1, angolo Cittadini - 20157 Milano
Tel. 02 - 3575716/8 Fax 02 - 39001523
E-mail MIIS058007@istruzione.it - Sito www.ipsfrisi.it
Cod. Fisc. 80127550152

Prot.n° 2048 C/29d
del 15/05/2015

n°esp.albo n°757 del 20/05/2015

ESAMI DI STATO

a.s.2014/2015

Documento **del Consiglio di Classe 5H** **Corso diurno**

Diploma di istituto professionale settore servizi

INDIRIZZO SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E
L'OSPITALITA' ALBERGHIERA
ARTICOLAZIONE ACCOGLIENZA TURISTICA

I N D I C E

Indice		p. 1
Il Consiglio di Classe		p. 2
Argomenti approfonditi dagli studenti per i colloqui		p. 3
Relazione sulla Classe		p. 4
Profilo professionale: Tecnico dei servizi turistici		p. 5
Obiettivi trasversali del Consiglio di Classe		p. 6
Sperimentazione Cll		p. 6
CONTENUTI DISCIPLINARI	IRC	p. 7
	Italiano	p. 8
	Storia	p. 11
	Inglese	p. 13
	Tedesco	p. 14
	Matematica	p. 16
	Francese	p. 17
	Tecnica di comunicazioni	p. 19
	Lab. di servizi di accoglienza turistica	p.21
	Lab. di servizi di acc. Tur. in francese	p. 22
	Scienze e cultura degli alimenti	p. 23
	Diritto e tecniche amm. della struttura ricettiva	p. 25
	Educazione fisica	p. 27
Area di professionalizzazione		p. 28
Alternanza scuola-lavoro – Classe terza		p. 28
Alternanza scuola-lavoro – Classe quarta		p. 29
Criteri di valutazione		p. 30
Modalità di lavoro del consiglio di Classe		p. 31
Strumenti di lavoro		p. 31
Strumenti di verifica		p. 31
Attività integrative extracurricolari		p. 32
Simulazione della Terza prova		p.33
Simulazione marzo		p. 34
Simulazione aprile		p. 46
Griglie di valutazione	Prima prova	p. 58
	Seconda prova	p. 59
	Terza prova	p. 60
	Colloquio	p. 61

Consiglio di Classe

DISCIPLINA	DOCENTE	FIRMA
RELIGIONE	CAPOBIANCO CLAUDIA	
ITALIANO E STORIA	COLOSIMO ANNA	
INGLESE	POLZELLA STEFANIA	
TEDESCO	SCOMAZZONI ELENA	
MATEMATICA	CIARLEGLIO MARIA ANTONIETTA	
FRANCESE	VIVIANI SIMONA	
TECNICHE DI COMUNICAZIONE	CALABRESE GIACOMA	
SCIENZA E CULTURA DEGLI ALIMENTI	CASCIO VITO	
DIRITTO E TEC. AMMINISTRATIVE DELLA STRUTTURA RICETTIVA	NICOLÒ SILVIA	
LABORATORIO DI SERVIZI DI ACCOGLIENZA TURISTICA E LAB. DI SERVIZI DI ACC. TUR. IN FRANCESE (CLIL)	SETTEMBRALE CONCETTA	
EDUCAZIONE FISICA	ROCCELLA MAURIZIO	
SOSTEGNO	GRILLO SAVERIO CATALDO	

IL DIRIGENTE SCOLASTICO

(Prof. Luca Azzollini)

Argomenti approfonditi dagli allievi per il colloquio

CANDIDATI	PERCORSO TEMATICO
Afsahi Sofya	La nourriture en mouvement (bilingue)
Baires Isabel	Shoah
Baroldi Ruggero	L' Hilton
D'Aloiso Michael	Il marketing e la propaganda
De Falco Ilenia	L'America
De Lorenzis Viola	Il valore (bilingue)
Dialungana Wadiatua	Web marketing
Dialungana Ntumba	L'Expo
Frisina Elisa	Il pellegrinaggio come viaggio spirituale
Halim Monica	La battaglia di El Alamein
Leon Nathalie	Je suis un arbre
Mendoza Giuliana	Il fascismo
Pasion Pauline	L'estetismo
Priolo Annalaura	L'immagine aziendale
Ragonesi Andrea	"Me ne frego": D'Annunzio e il fascismo
Rundini Sonia	La tecnologia
Tapia Kelly	Nature, Naturelle, Naturalisme
Toffetti Luca	Big mac
Vasi Federico	La Sicilia e le risorse del Mediterraneo

Presentazione della classe

La classe 5^AH, articolazione accoglienza turistica, è composta da 20 alunni, cinque maschi e 15 femmine. Inizialmente il gruppo era costituito da 22 alunni, ma due allieve hanno smesso di frequentare nel primo quadrimestre. Quasi tutti provengono dalla 4^AH, ad eccezione di un alunno che lo scorso anno frequentava la 5^AE.

Il percorso didattico, dalla terza in poi, ha visto diversi avvicendamenti nel corpo docente, ed ancora all'inizio di quest'anno sono cambiati gli insegnanti di Tecniche di comunicazione, Diritto e tecnica amministrativa, IRC, Scienza e cultura dell'alimentazione. Tali cambiamenti, tuttavia, non hanno creato particolari difficoltà agli allievi che hanno saputo adattarsi ai diversi metodi di insegnamento.

Non sono mancati ritardi e assenze strategiche, ma la frequenza risulta assidua per alcuni e generalmente regolare per la maggior parte degli alunni; solo tre alunne hanno frequentato in modo discontinuo per giustificati motivi.

Nel corso del triennio il comportamento è progressivamente migliorato: l'iniziale tendenza a polemizzare con i docenti e a suddividersi in gruppi distinti e qualche volta in conflitto, è stata via via superata. Nel corso di quest'anno gli alunni hanno dimostrato di saper collaborare e relazionarsi in modo più maturo e responsabile. Anche i rapporti con i docenti sono stati in generale positivi e molto corretti.

Rispetto ad una situazione iniziale caratterizzata da una preparazione culturale di base abbastanza fragile, la classe ha compiuto nel corso degli ultimi due anni un percorso didattico che ha consentito di colmare buona parte delle lacune e conseguire risultati progressivamente sempre più positivi, grazie ad un maggior impegno nello studio individuale e una partecipazione più costruttiva all'attività didattica. In Diritto e Tecnica amministrativa, tuttavia, si evidenzia ancora una lacuna nell'applicazione pratica delle conoscenze, causata dalla mancanza di esercitazioni negli anni precedenti. Sul piano del profitto e della preparazione conseguita si rileva una certa eterogeneità, determinata da stili cognitivi, motivazione, preparazione di base e comportamenti diversi. La classe appare infatti divisa tra un piccolo gruppo di allievi motivati, che si è applicato nello studio con impegno e costanza ed ha raggiunto buoni risultati e il resto, che si è impegnato con una certa regolarità per migliorare la propria preparazione raggiungendo risultati nel complesso soddisfacenti soprattutto in relazione alle difficoltà evidenziate all'inizio del triennio. Per pochi alunni permangono delle fragilità in alcune discipline dovute alle lacune pregresse e ad un metodo poco efficace.

La preparazione professionale degli allievi è stata arricchita dalle diverse forme di alternanza proposte dall'istituto, tirocini brevi, progetti europei e stage, in cui gli allievi hanno conseguito buoni risultati.

Nel corso del triennio è stata attuata una sperimentazione CLIL in alcune discipline: Diritto e Tecnica amministrativa in Inglese e Laboratorio di servizi di accoglienza turistica in Francese per i soli studenti studiano il francese come seconda lingua. Tale attività ha contribuito a creare un ambiente più favorevole per l'apprendimento delle lingue ed ha avuto una ricaduta sicuramente positiva per buona parte degli alunni, soprattutto se confrontata con il loro livello di conoscenza iniziale delle due lingue. Altri alunni hanno raggiunto buoni risultati sia in occasione di esperienze di alternanza scuola-lavoro sia nel progetto Comenius in cui sono stati coinvolti.

Le attività extracurricolari proposte dai docenti sono state sempre accolte con interesse.

I programmi di tutte le discipline sono stati svolti in modo abbastanza regolare e completo.

PROFILO PROFESSIONALE

TECNICO DEI SERVIZI DI ACCOGLIENZA TURISTICA

Il Diplomato nell'articolazione "Accoglienza turistica" è in grado di intervenire nei diversi ambiti delle attività di ricevimento, di gestire e organizzare i servizi in relazione alla domanda stagionale e alle esigenze della clientela. Particolare attenzione è riservata alle strategie di commercializzazione dei servizi e di promozione di prodotti enogastronomici che valorizzino le risorse e la cultura del territorio nel mercato internazionale, attraverso l'uso delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

COMPETENZE PROFESSIONALI

Il Tecnico dei servizi dell'accoglienza turistica

- Utilizza le tecniche di promozione, vendita, commercializzazione, assistenza, informazione e intermediazione turistico-alberghiera.
- Adegua la produzione e la vendita dei servizi di accoglienza e ospitalità in relazione alle richieste dei mercati e della clientela.
- Promuove e gestisce 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.
- Sovrintende all'organizzazione dei servizi di accoglienza e di ospitalità, applicando le tecniche di gestione economica e finanziaria alle aziende turistico-alberghiere.
- Integra le competenze professionali orientate al cliente con quelle linguistiche, utilizzando le tecniche di comunicazione e relazione per ottimizzare la qualità del servizio e il coordinamento con i colleghi.
- Valorizza e promuove le tradizioni locali, nazionali e internazionali individuando le nuove tendenze di filiera
- Applicare le normative vigenti, nazionali e internazionali, in fatto di sicurezza, trasparenza e tracciabilità dei prodotti.
- Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera produttiva di interesse.
- Utilizzare tecniche di lavorazione e strumenti gestionali nella produzione di servizi e prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera.
- Attuare strategie di pianificazione, compensazione, monitoraggio per ottimizzare la produzione di beni e servizi in relazione al contesto.

OBIETTIVI TRASVERSALI DEL CONSIGLIO DI CLASSE

A. DIDATTICI

- Saper comunicare efficacemente utilizzando il lessico settoriale.
- Acquisire capacità di confronto e relazione con realtà culturali e sociali diverse dalla propria.
- Saper elaborare ed esporre autonomamente dei contenuti.
- Saper analizzare e sintetizzare con apporto di contributi personali.
- Sviluppare capacità critiche.
- Saper fare un uso corretto del linguaggio come strumento di comunicazione orale e scritta;
- Saper organizzare in modo logico le proprie conoscenze;
- Saper esporre il proprio pensiero in modo abbastanza chiaro e coerente.

B. FORMATIVI

- Partecipare attivamente al lavoro didattico.
- Saper lavorare in modo autonomo.
- Sapersi relazionare con gli altri.
- Rispettare tempi, spazi e consegne.
- Tenere comportamenti corretti nel rispetto dei valori condivisi.
- Saper lavorare in gruppo su progetti.
- Saper dialogare e discutere in modo costruttivo.

SPERIMENTAZIONE CLIL

Dall'anno scolastico 2012/13 è stata attuata una sperimentazione CLIL in lingua francese e inglese con la seguente scansione:

Anno scolastico 2012/13 (Classe 3^H):

- 33 ore di Diritto e Tecniche Amministrative della struttura ricettiva in inglese
- 33 ore di Laboratorio di servizi di accoglienza turistica in francese

Anno Scolastico 2013/14 (Classe 4^H):

- 33 ore di Laboratorio di servizi di accoglienza turistica in francese

Anno Scolastico 2014/15 (Classe 5^H):

- 20 ore di Laboratorio di servizi di accoglienza turistica in francese

CONTENUTI DISCIPLINARI

Disciplina: **IRC**

Docente: **Prof.ssa Claudia Capobianco**

Dispense fornite dal docente

La persona e la società:

- I principi della dottrina sociale della Chiesa a partire dal commento di alcuni nn. della “Dottrina sociale della Chiesa”.
- Approfondimento di alcuni problemi sociali mediante l’utilizzo di materiale audio-visivo:
 - la povertà (“The Millionaire”);
 - la droga (“Blow”);
 - la mafia (“Gran Torino”);
 - il razzismo (“12 anni schiavo”).
- La schiavitù interiore: fondamenti di teologia morale.

Il Concilio Vaticano II e i suoi documenti:

- Introduzione al Concilio Vaticano II e commento di alcuni nn. della Costituzione pastorale sulla Chiesa nel mondo contemporaneo: “*Gaudium et Spes*”.
- La figura di Giovanni Paolo II nel film “Karol: un uomo diventato papa”.

Convivenza, Matrimonio, Famiglia:

- La specificità del Matrimonio cristiano a partire dal commento di alcuni cann. del “Codice di Diritto Canonico”.

Disciplina: **ITALIANO**
Docente: **Colosimo Anna**

Libro di testo: PAOLO DI SACCO, Chiare lettere, vol. 3 – Dall'Ottocento a oggi, Edizioni Scolastiche Bruno Mondadori

1) MODULO STORICO-CULTURALE

IL SECONDO OTTOCENTO

Il Positivismo

- *Evoluzione e futuro dell'umanità secondo Darwin*

Il Naturalismo Francese

- E. Zola: *La miniera*

Il Verismo italiano

La crisi del modello razionalista

Il Decadentismo

IL NOVECENTO

Le avanguardie

Il futurismo

2) MODULO SULL'AUTORE

Giovanni Verga:

- La vita
- L'apprendistato del romanziere
- La stagione del Verismo
- Da "Vita dei campi"
 - *La lupa*
 - *Cavalleria rusticana*
 - *Prefazione a L'amante di Gramigna*
- Da "Novelle rusticane"
 - *Libertà*

Gabriele D'Annunzio

- L'esteta, il letterato di massa, l'eroe di guerra
- La poetica dannunziana
- I romanzi del superuomo
- Le Laudi
- Da "Il Piacere"
 - *Ritratto d'esteta (libro I, cap. II)*
- Da "Alcyone"
 - *La pioggia nel pineto*
 - *La sera fiesolana*

Giovanni Pascoli

- La vita e la personalità
- Il percorso delle opere: *Myricae*, *I Canti di Castelvecchio*
- La poetica del «*fanciullino*» e il suo mondo simbolico
- Lo stile e le tecniche espressive
- Da “*Myricae*”
 - Novembre
 - Arano
 - X Agosto
- Da “*Canti di Castelvecchio*”
 - Il gelsomino notturno
 - La cavalla storna
 - La mia sera

Italo Svevo

- La vita e il contesto culturale
- La formazione e le idee
- Una poetica di «riduzione» della letteratura
- Il percorso delle opere
- “La coscienza di Zeno”

Luigi Pirandello

- La vita
- Le idee e la poetica: relativismo e umorismo
- L'itinerario di uno scrittore sperimentale
- Da “*Novelle per un anno*”
 - La tragedia di un personaggio
 - Il treno ha fischiato
- Da “*Il fu Mattia Pascal*”
 - Adriano Meis
- *Il Berretto a sonagli*

Giuseppe Ungaretti

- L'autore
- L'opera
- Da *L'allegria*
 - I fiumi
 - San Martino del Carso
 - Veglia
 - Fratelli
 - Soldati
- Da *Sentimento del tempo*
 - La madre

Eugenio Montale

- La vita
- L'itinerario delle opere e i temi
- La poetica e lo stile
- Da *Ossi di seppia*
- Merigiare pallido e assorto
- Spesso il male di vivere ho incontrato
- I limoni

Salvatore Quasimodo

- Alle fronde dei salici
- Ed è subito sera

3) MODULO SUL GENERE:

Il Romanzo

Il romanzo verista

Il romanzo del Novecento in Italia

La poesia

L'espressione in versi del Decadentismo

La nascita del Simbolismo

La nuova tradizione poetica del Novecento

L'Ermetismo

4) MODULO SULL'OPERA

I Malavoglia (Giovanni Verga)

- *Prefazione*
- *La famiglia Toscano*

Il ritratto di Dorian Gray (O. Wilde) – Lettura integrale

La coscienza di Zeno (I. Svevo) – Lettura integrale a scelta

Sei personaggi in cerca di autore (L. Pirandello) - Lettura integrale a scelta

La coscienza di Zeno (Italo Svevo)

- La prefazione
- Il fumo

5) MODULO:

Modulo trasversale propedeutico alla prima prova scritta dell'esame di Stato

Tipologie:

- analisi del testo
- saggio breve
- articolo
- traccia storica e/o di attualità

Disciplina: **STORIA**
Docente: **Colosimo Anna**

Libro di testo: AA.VV., Capire la storia, La società industriale tra Settecento e Ottocento, Pearson
AA.VV., Capire la storia, Il Novecento e la globalizzazione, Pearson

1° MODULO

L'Italia liberale

- Il nuovo stato e i governi della destra
- La Sinistra e l'età crispina
- Il decollo industriale
- La fine del secolo: luci e ombre

2° MODULO

L'età degli imperialismi in Europa.

- La seconda rivoluzione industriale.
- L'imperialismo: le ragioni della politica imperialista
- L'Africa britannica; i Francesi e il controllo dell'Africa nord-occidentale
- La nascita del Partito socialista

Nazioni e potenze all'inizio del Novecento

- Gran Bretagna, Francia e Germania
- Due imperi in crisi: la Russia, l'Impero austro-ungarico

Il Novecento e la Grande guerra

- L'Italia nel Novecento: l'età giolittiana
- L'Europa verso la catastrofe
- Una guerra moderna
- 1917: l'anno della svolta
- La rivoluzione russa

L'eredità del conflitto

- Il dopoguerra inquieto
- Il crollo dell'Impero Ottomano
- La nuova Turchia di Atatürk
- L'emigrazione ebraica in Palestina

- La "Dichiarazione Balfour"
- L'inizio del conflitto fra Arabi ed Ebrei
- Dopo la guerra una nuova economia
- Società di massa e crisi della democrazia

Totalitarismi e democrazie

- Le democrazie sotto attacco
- La crisi italiana e l'avvento del fascismo
- La crisi del '29 e il *New deal*
- Il totalitarismo: Il regime fascista; il regime nazista; il regime staliniano
- L'Europa contesa: fascismo e democrazia

La Seconda Guerra Mondiale e la Shoah

- Le aggressioni naziste
- Il conflitto si allarga al mondo
- Il dominio nazista
- La Shoah (approfondimento con slide)
- Il crollo dell'Asse e la Resistenza
- Un mondo nuovo sulle macerie della guerra

Il Mondo Diviso

- L'Italia repubblicana
- Il bipolarismo
- Il muro di Berlino

Disciplina: **INGLESE**

Docente: **Stefania Polzella**

Libro di testo:

- BURNS SUSAN ROSCO ANNA MARIA, Go travelling vol. + digital book + in classe tourism in the digital age, Valmartina
- Dispense fornite dal docente

- The tourism industry in the USA
- The history of New York
- Iconic sights of New York
- California, the golden state
- San Francisco
- Florida
- The Niagara falls
- The Grand Canyon
- The Yellowstone Park
- The Route 66
- The rainbow nation, South Africa
- The segregation, the civil rights movement
- Holocaust: Jews migration to the USA
- Pacifism in the USA

Disciplina: **TEDESCO**

Docente: **Elena Scomazzoni**

Libro di testo: BRIGLIANO C. DONI F. VENTURINI G., *Paprika*, Hoepli

Dispense fornite dal docente

Sono stati trattati i seguenti argomenti relativi ai tre ambiti settoriali del corso enogastronomico al fine di poter utilizzare la lingua straniera, anche nell'ambito settoriale, per scopi comunicativi e per interagire in alcuni ambiti e contesti professionali.

Sono state consolidate le conoscenze relative alle strutture morfosintattiche e alle funzioni comunicative.

Die Stellensuche:

- Die Anzeigen
- Die Bewerbung

Alkoholfreie Getränke:

- Kaffee
- Tee
- Kakao

Alkoholische Getränke:

- Bierarten
- Bier und Speisen
- Wein
- Weinerzeugung

Unterkünfte:

- Campingplatz
- Jugendherbergen
- Hotels
- Feriendörfer
- Ferienwohnungen
- Hotelketten

Ernährung:

- Inhaltstoffe von Lebensmitteln
- Die Verdauung der Nährstoffen
- Ernährungsformen

Produktion:

- Konventionelle Produktion
- Biologischer Landbau

Hygiene:

- Grundlagen der Hygiene
- HACCP

Südtirol:

- Anreise, Feste und Feiertage
- Südtiroler Weinstraße
- Winterlandschaft in Südtirol
- Schutzhütte und Berghotel
- Das Grödner Tal im Sommer und im Winter

Disciplina: **MATEMATICA**
Docente: **Maria Antonietta Ciarleglio**

Libro di testo: L. SCAGLIANTI - F. BRUNI, Linee essenziali -corso di matematica per il secondo biennio e il quinto anno degli istituti professionali - vol. 5, Editrice La Scuola

Limite e continuità di una funzione: richiami: concetto intuitivo di limite finito di una funzione per $x \rightarrow \infty$ e per $x \rightarrow c$; di limite infinito di una funzione per $x \rightarrow \infty$ e per $x \rightarrow c$. Algebra dei limiti: limite della somma algebrica di due funzioni (enunciato); limite del prodotto di due funzioni (enunciato); limite del quoziente di due funzioni (enunciato). Forme di indecisione: $\frac{\infty}{\infty}$, $\frac{0}{0}$, $+\infty - \infty$. Asintoto verticale, asintoto orizzontale.

Applicazioni: Calcolo di limiti di funzioni algebriche razionali intere, di funzioni razionali fratte. Determinazione degli asintoti di funzioni algebriche razionali fratte.

Derivata di una funzione: richiami: derivata prima; derivate fondamentali: D_k ; D_x ; D_{kx} ; D_{x^n} ; D_{e^x} ; $D_{\log x}$. Derivata della somma di due funzioni, del prodotto di due funzioni, del quoziente di due funzioni.

Applicazioni: Calcolo della derivata prima di funzioni del tipo citato.

Massimi, minimi relativi: richiami: funzioni crescenti e decrescenti; definizione di massimo e di minimo relativo; condizione necessaria per l'esistenza di un max/min relativo per le funzioni derivabili (enunciato); criterio sufficiente per la determinazione dei punti di max/min relativo per le funzioni derivabili.

Applicazioni: Determinazione degli intervalli di monotonia di una funzione; determinazione dei punti di massimo/minimo relativo di funzioni algebriche razionali intere e fratte.

Calcolo integrale

L'integrale indefinito: funzione primitiva; integrale indefinito di una funzione continua, proprietà. Integrali indefiniti delle funzioni elementari: $y=k$; $y=x^n$; $y=1/x$; $y=e^x$. Linearità dell'integrale indefinito. Integrazione per scomposizione e per sostituzione.

Applicazioni: calcolo di integrali di funzioni del tipo citato.

L'integrale definito: definizione di integrale definito di una funzione continua. Proprietà dell'integrale definito. Formula fondamentale del calcolo integrale. Interpretazione geometrica dell'integrale definito.

Applicazioni geometriche degli integrali definiti: calcolo dell'area della regione di piano limitata dal grafico di una funzione e dall'asse x.

Disciplina: **FRANCESE**
Docente: **Simona Viviani**

Libro di testo: Boella Teresa Schiavi Gabriella, *Planète tourisme – Communication Civilisation Grammaire*, Petrini

Le pagine indicate nel programma si riferiscono al libro di testo in uso
Fotocopie fornite dal docente: Paul Gauguin di Domitille Hatuel. Ed. Hoepli

CONTENUTI:

Grammatica: revisione delle strutture grammaticali e linguistiche di base (tempi e modi verbali, pronomi complemento e relativi. Connecteurs logiques, temporels)

LA CREATION ET LA PROMOTION DU PRODUIT TOURISTIQUE

1. Le produit touristique

- . Définition d'un produit touristique
- . La spécificité du produit touristique
- . Les produits touristiques en evolution

2. La conception et la vente du produit touristique

- . Concevoir un produit touristique
- . La communication commercial

3. La présentation et la promotion d'un produit touristique

TOURISME ET TRANSPORTS

1. Tourisme et industrie des transports

- . Un secteur en constant mutation
- . Tourisme et transport routier
- . Tourisme et transport ferroviaire
- . Tourisme et transport aérien
- . Tourisme et transport sur l'eau

2. L'organisation du voyage

- . Le voyage en voiture
- . Le voyage en train
- . Le voyage en avion
- . Le voyage en bateau

Les transports responsables

3. La réservation et la réclamation

- . La réclamation

LA VENTE DES PRESTATIONS ET DES SERVICES

1. La vente

- . La vente de produits touristiques
- . La vente de services
- . Connaître le client et répondre à ses besoins

Les vacances des seniors

2. Le règlement

- . les moyens de paiement
- . les modalités de règlement
- . La facturation

LES IMPACTS DU TOURISME

1. Les impacts habituels du tourisme

- . Les impacts positifs et négatifs
- . Le développement du tourisme durable
- . Le tourisme de masse
- . Voyager responsable
- . Les impacts socioculturels
- . Les impacts sur l'environnement

2. Le tourisme en Europe et hors d'Europe

- . L'impact de la concentration du tourisme en Europe
- . L'impact de la concentration du tourisme hors d'Europe
- . Les assurances
- . La demande, l'envoi et la réception de devis d'assurance

Corso monografico su Paul Gauguin:

la vie, les voyages initiatiques, la Polynésie, retour en France, testament des Tropiques

Unità 1

Comunicare con gli eventi

1. Cosa s'intende per evento

- Un po' di storia
- Gli eventi
- Eventi di comunicazione interna
- Eventi di comunicazione esterna.

2. La pianificazione

- La preparazione
- La realizzazione
- Il dopo evento

3. Scegliere la sede dell'evento e promuoverlo

- La scelta della sede
- Come promuovere l'evento

Unità 2

Comunicare con la pubblicità

1. La pubblicità: un po' di storia

- La pubblicità ai tempi di Carosello
- La pubblicità ai nostri giorni
- televendite, telepromozioni, sponsorizzazioni

2. I mezzi di comunicazione pubblicitaria

- La scelta dei mezzi di comunicazione
- La stampa
- La radio
- La televisione
- Il cinema
- Le affissioni
- Le parti del messaggio pubblicitario

3. Affissioni e cartellonistica

- La pubblicità per strada
- Le affissioni
- La pubblicità luminosa
- La pubblicità dinamica
- La cartellonistica pubblicitaria

4. La pubblicità sul web

- Gli strumenti della pubblicità sul web
- Un nuovo modo di comunicare

5. Le tipologie di pubblicità

6. I contenuti di una campagna pubblicitaria

- Il marketing etico
- La comunicazione green

Unità 3

Il marketing mix delle imprese turistiche

1. Il marketing delle imprese turistiche

- Il marketing mix delle imprese di viaggi
- Il ciclo di vita del prodotto turistico
- Il marketing mix delle imprese ricettive

2. Il piano di comunicazione

- La progettazione del piano
- la costruzione del piano

3. Il marketing plan

- La pianificazione di marketing
- L'analisi dell'ambiente esterno
- Analisi delle opportunità e delle minacce
- L'analisi dell'ambiente interno
- Gli obiettivi
- Il controllo di marketing

Unità 4

1. Il gruppo

- La comunicazione diadica
- Il gruppo e le sue dinamiche
- Gruppi primari e gruppi secondari
- Le caratteristiche dei gruppi
- Lewin e il concetto di dinamica di gruppo
- Il leader e gli stili della leadership
- Il team working e i vantaggi di lavorare in gruppo

Disciplina: **LABORATORIO DI SERVIZI DI ACCOGLIENZA TURISTICA**

Docente: **Concetta Settembrale**

Libro di testo: C. COLUMBO – F. ZANCHI, Settestelle plus - Laboratorio di servizi di accoglienza turistica, vol. 3, Markes

MODULO 1 IL MARKETING IN ALBERGO

- Il concetto di Marketing
- Orientamento al Marketing
- Il Marketing mix
- Il Web marketing
- Il piano di Marketing e l'analisi della situazione
- Il piano di vendita

MODULO 2 LE STRATEGIE DI VENDITA IN ALBERGO

- I compiti dell'ufficio Vendite
- I segmenti di mercato
- Il customer care
- La comunicazione e le pubbliche relazioni
- Lo sviluppo delle vendite
- La tipologia di tariffe
- Gli intermediari e il prezzo
- Le tecniche di pricing
- La determinazione del pricing alberghiero
- Lo yield management
- Gli obiettivi dello yield management
- I canali di vendita diretti
- I canali di vendita indiretti

MODULO 3 I SISTEMI DI CONTROLLO

- La pianificazione
- La pianificazione strategica
- Gli strumenti di gestione
- Il budget della Room Division
- Il budget del Food and Beverage

MODULO 4 LA GESTIONE ECONOMICA

- La gestione economica del settore Food
- La gestione economica del settore Beverage

MODULO 5 L'ATTIVITÀ DEL FRONT OFFICE

Norme generali; il comportamento e la presenza; Il front office. Il ciclo cliente: prenotazione, check in, live in, check out anche in lingua francese.

Disciplina: **LABORATORIO DI SERVIZI DI ACCOGLIENZA TUR. IN FRANCESE (CLIL)**

Docente: **Concetta Settembrale**

Libro di testo: L. PARODI – M. VALLACCO, "Le savoir-faire de la réception", Trevisini Editore
Dispense fornite dal docente

- Le travail à la réception

La réservation

L'employé de la réception doit répondre à une demande de réservation

Modes de réservation Garanties de réservation et no-show ; vocabulaire technique : arrhes, no-show, overbooking.

L'enregistrement de la réservation : comment prendre une réservation (exemple de planning par type de chambre) ; comment enregistrer une réservation (classement par ordre alphabétique ou chronologique) ; livre des réservations, le tableau d'occupation des chambres (room rack).

L'accueil

L'employé de la réception accueille les clients : avant l'arrivée du client, l'arrivée du client.
(Exemple de Fiche de Réservation).

-Les quatres C

La carte d'enregistrement du client.

- L'accueil dans les chambres.

- Fiche blanchisserie (lexique)

- Types de petit déjeuner.

Le départ du client et la facturation

- Le départ di client et les quatres C

- Le paiement de la facture

- Les caractéristiques de la note.

- Les modes de paiement

- Différents types de cartes

Libro di testo: A. MACHADO, *Scienza e cultura dell'alimentazione*, Poseidonia Scuola
Dispense fornite dal docente

Turismo enogastronomico in Italia.

Percorsi enogastronomici regionali

Consuetudini alimentari nelle grandi religioni

- Il valore simbolico degli alimenti nelle grandi fedi religiose.
- Le regole alimentari nella tradizione Ebraica, nel Cristianesimo, nell'Islam, nell'Induismo

Nuove tendenze di filiera dei prodotti alimentari

- Alimenti e tecnologia, i nuovi prodotti
- Alimenti destinati ad un'alimentazione particolare.
- Gli integratori alimentari
- Gli alimenti funzionali
- I novel foods.
- Gli alimenti geneticamente modificati.
- I "superfoods"

Dieta razionale ed equilibrata nelle varie condizioni fisiologiche

- Aspetti generali
- La dieta nell'età evolutiva: del neonato e del lattante.
- L'alimentazione complementare del bambino, dell'adolescente.
- La dieta nell'adulto, in gravidanza, nella nutrice, in menopausa, nella terza età.
- La piramide alimentare.

Dieta e stili alimentari

- Dieta e benessere
- Stili alimentari
- La dieta mediterranea, vegetariana, macrobiotica, eubiotica, nordica.
- La dieta e lo sport.

L'alimentazione nella ristorazione collettiva

- Ristorazione veloce
- La ristorazione e quella di servizio
- La mensa scolastica e aziendale
- La ristorazione nelle case di riposo e ospedaliera.

La dieta nelle principali patologie, dietoterapia, malattie metaboliche

- La dieta nelle malattie cardiovascolari, diabete, ipertensione, obesità, osteoporosi
- Malattie cardiovascolari
- Ipertensione arteriosa
- Iperlipidemie, aterosclerosi
- Osteoporosi
- Diabete
- Obesità

Allergie, intolleranze alimentari, malattie correlate all'alimentazione, disturbi alimentari

Celiachia

Favismo

Fenilchetonuria

Anoressia

Bulimia

La sicurezza alimentare e contaminazioni

- Qualità degli alimenti e sicurezza alimentare.
- Le frodi alimentari.
- Certificazioni di qualità e sistema HACCP

Disciplina: **DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE DELLA STRUTTURA RICETTIVA**
Docente: **SILVIA NICOLÒ**

Libro di testo: GIUSEPPE AIELLO, *Le imprese del turismo*, Hoepli
GIUSEPPE AIELLO, *Aziende Turistiche ricettive 1*, Hoepli

LA GESTIONE AMMINISTRATIVA

Il bilancio. La funzione informativa del bilancio d'esercizio.

La struttura del bilancio d'esercizio: lo stato patrimoniale, il conto economico e la nota integrativa.

Postulati del bilancio: clausole generali e principi di redazione.

Il bilancio in forma abbreviata. Riclassificazione dello stato patrimoniale e del conto economico.

L'interpretazione del bilancio e l'analisi di bilancio per indici. Gli indici di composizione: indice di rigidità degli impieghi, indice di elasticità degli impieghi, indice di dipendenza finanziaria e indice di indipendenza finanziaria.

Gli indici di copertura delle immobilizzazioni con fonti di finanziamento durevoli e indice di copertura delle immobilizzazioni con mezzi propri. Indici finanziari: current ratio e quick ratio. Gli indici di redditività.

IL SISTEMA DI PIANIFICAZIONE E CONTROLLO

Il concetto di strategia. La pianificazione strategica. Le fasi in cui si articola il processo di pianificazione strategica: analisi della situazione, definizione degli obiettivi, individuazione delle opzioni strategiche e scelta della strategia, attuazione e controllo.

Il budget: funzioni e caratteristiche. Le tipologie di budget. Gli Standard.

I budget settoriali dell'impresa alberghiera. Elaborazione del budget Room Division, Budget F&B, budget degli altri dipartimenti operativi e budget economico.

Il budget nelle imprese di viaggi

Il business plan. Funzione interna ed esterna del business plan. Il contenuto del business plan: parte descrittiva e parte numerica.

LEGISLAZIONE TURISTICA

La legge quadro sul turismo n. 217 17 maggio 1983. La legislazione turistica nazionale: la legge quadro 29 marzo 2001 n. 135 "Riforma della legislazione nazionale del turismo". Il contratto di viaggio. Il principio del decentramento e di sussidiarietà. Pacchetto turistico e tutela del turista.

I FINANZIAMENTI

Le fonti di finanziamento. I finanziamenti interni. I finanziamenti esterni.

I finanziamenti bancari. Il credito ordinario: l'apertura di credito, lo sconto, l'anticipazione, il portafoglio salvo buon fine. Il credito per firma: la fideiussione e l'avallo. Il mutuo

Il leasing: leasing operativo leasing finanziario. Il sale and lease back.

Il factoring. L'intervento finanziario e regionale nel settore turistico; L'intervento finanziario dell'UE.

I fondi strutturali.

II SISTEMA TRIBUTARIO

Le principali imposte e tasse. Le imposte dirette e indirette. L'IRPEF, l'IRES e l'IRAP.

IL MARKETING

Il marketing. Evoluzione del concetto di marketing. Il marketing nel turismo. Le caratteristiche del marketing turistico. Le ricerche di marketing.

Il marketing strategico. L'analisi della domanda. Il comportamento d'acquisto del turista. La segmentazione del mercato. Le strategie di marketing indifferenziato, differenziato e concentrato. Il posizionamento del prodotto. Il piano di marketing.

Il marketing mix. Il prodotto. Il ciclo di vita del prodotto. Le strategie nelle differenti fasi del ciclo di vita del prodotto. Il prezzo: fattori che influenzano la determinazione del prezzo e metodi di calcolo. La distribuzione del prodotto turistico. La comunicazione nelle imprese turistiche. La pubblicità, le pubbliche relazioni, la promozione delle vendite, la vendita personale e il direct marketing. Tecniche di web marketing.

Continuazione e ripasso degli argomenti del 4° anno

Mercato turistico e imprese. Domanda e offerta turistica. Concetto di impresa e caratteristiche delle imprese che operano nel settore turistico-alberghiero. Le formule commerciali: franchising, management contract. Imprese di viaggio, rapporti tra agenzie e fornitori di servizi.

Il patrimonio dell'impresa: aspetto quantitativo e qualitativo. Situazione patrimoniale nelle imprese ricettive.

Gestione economica: costi fissi e costi variabili nelle imprese di settore, i ricavi, contabilità direct costing e full costing, il reddito d'esercizio, contabilità generale(cenni), il concetto di competenza economica e di manifestazione finanziaria, costi e ricavi sospesi, costi e ricavi futuri, costi pluriennali.

Test motori d'ingresso globali sulle capacità condizionali e coordinative

Ginnastica

Esercizi a carattere generale, corpo libero

Esercitazioni di base per l'incremento delle capacità condizionali con ausilio di piccoli attrezzi

Esercitazioni fitness

Tecnica didattica volteggio cavallo

Attività sportiva - Sport individuali

Atletica leggera- tecnica didattica s. lungo, s. alto

Esercitazioni di preatletica, vari tipi di andature, corsa in progressione

Attività sportiva sport di squadra

Calcetto: fondamentali e gioco

Pallavolo: esercitazioni sui fondamentali e gioco

Partecipazione torneo volley

AREA DI PROFESSIONALIZZAZIONE

In applicazione del DPR 15/3/2010 n°87 art. 5 comma 2d, il Piano dell'Offerta Formativa dell'Istituto prevede l'organizzazione di esperienze curriculari di alternanza scuola-lavoro.

Tale attività si attua:

- a) Nel terzo anno con n°120 ore di A.S.L.
- b) Nel quarto anno con almeno 160 ore di A.S.L.
- c) Nel quinto anno con la possibilità di svolgerle presso aziende dell'Unione Europea

ALTERNANZA SCUOLA LAVORO – CLASSE TERZA

Gli allievi hanno svolto uno stage di 3 settimane (dal 14/01/2013 al 2/02/2013) in imprese turistiche.

ALUNNO	IMPRESA
Afsahi Sofya	Regency Hotel
Baires Isabel	Hotel Leonardo da Vinci
Baroldi Ruggero	Hotel Raffaello
D'Aloiso Michael	Hotel Enterprise
De Falco Ilenia	Hotel Mirage
De Lorenzis Viola	Acca Palace
Dialungana Wadiatua	Hotel Mirage
Dialungana Ntumba	Hotel Raffaello
Frisina Elisa	Hotel Mennini
Halim Monica	Hotel Enterprise
Leon Nathalie	Atahotel - Contessa Jolanda
Mendoza Giuliana	Hotel Concorde
Pasion Pauline	Atahotel - Linea Uno
Priolo Annalaura	Atahotel - Contessa Jolanda
Ragonesi Andrea	Adi Hotel Poliziano Fiera
Rundini Sonia	Hotel Accademia
Tapia Kelly	Acca Palace
Toffetti Luca	Hotel Accademia
Vasi Federico	Regency Hotel

ALTERNANZA SCUOLA LAVORO – CLASSE QUARTA

Gli allievi hanno svolto uno stage di 4 settimane (dal 12/05/2014 al 7/06/2014) in imprese turistiche.

ALUNNO	IMPRESA
Afsahi Sofya	Lycée Stendhal Milan
Baires Isabel	Best Western Antares Hotel Concorde
Baroldi Ruggero	Hilton Milano
D'Aloiso Michael	Lycée Stendhal Milan
De Falco Ilenia	Best Western Antares Hotel Concorde
De Lorenzis Viola	Hilton Milano
Dialungana Wadiatua	Hotel Milton Milano
Dialungana Ntumba	Hotel Mennini
Frisina Elisa	Hotel Mennini
Halim Monica	Best Western Hotel Madison
Leon Nathalie	Grand Visconti Palace Hotel
Mendoza Giuliana	Best Western Hotel Madison
Pasion Pauline	Hotel Corte del Naviglio – Ca' Bianca
Priolo Annalaura	Hotel Mercure Milano Centro
Ragonesi Andrea	Hotel Corte del Naviglio – Ca' Bianca
Rundini Sonia	Doria Grand hotel
Tapia Kelly	Best Western Hotel Mozart
Toffetti Luca	Acca Palace Hotel
Vasi Federico	Hotel Regency Milano

CRITERI DI VALUTAZIONE

Voto	Giudizio sintetico	Giudizio analitico
1 - 2	Assolutamente insufficiente	Non conosce i contenuti, non si orienta nell'argomento proposto, consegna le prove scritte in bianco, non risponde alle interrogazioni orali
3	Scarso	Presenta serie lacune nella conoscenza dei contenuti minimi, commette gravi errori nelle prove scritte, non possiede nessuna competenza.
4	Gravemente insufficiente	Conosce i contenuti in modo lacunoso e frammentario; pur avendo conseguito alcune abilità, non è in grado di utilizzarle in modo autonomo, anche in compiti semplici.
5	Insufficiente	Conosce i contenuti in modo non del tutto corretto ed è in grado di applicare la teoria alla pratica solo in minima parte.
6	Sufficiente	Conosce i contenuti in modo accettabile, ma non li ha approfonditi; non commette errori nell'esecuzione di verifiche semplici raggiungendo gli obiettivi minimi. Utilizzo sufficientemente corretto dei codici linguistici specifici.
7	Discreto	Conosce i contenuti in modo sostanzialmente completo e li applica in maniera adeguata. Commette lievi errori nella produzione scritta e sa usare la terminologia appropriata nelle verifiche orali
8	Buono	Conosce i contenuti in modo completo e approfondito e li applica in maniera appropriata e autonoma, sa rielaborare le nozioni acquisite e nella produzione scritta commette lievi imprecisioni. Buona padronanza dei codici linguistici specifici. È in grado di organizzare ed applicare autonomamente le conoscenze in situazioni nuove.
9 - 10	Ottimo Eccellente	Conosce i contenuti in modo completo e approfondito, mostrando capacità logiche e di coordinamento tra gli argomenti anche interdisciplinari. È in grado di organizzare e applicare autonomamente le conoscenze in situazioni nuove e di risolvere casi complessi.

MODALITA' DI LAVORO DEL CONSIGLIO DI CLASSE

Modalità	IRC	Italiano	Storia	Inglese	Tedesco	Matematica	Francia	Tecnica Comun. e Rel.	Scien. e cul. Alimen.	Diritto e Tec. Ammin.	Lab. servizi acc. tur.	Lab. Acc. Tur Fran	Ed Fis
Lezione con esperti				X									
Lezione frontale	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Lezione multimediale	X	X	X	X	X		X	X					
Lezione pratica				X			X	X		X	X	X	X
Problem solving	X								X		X		
Metodo induttivo	X			X									
Lavoro di gruppo	X	X	X	X	X				X	X			
Discussione guidata	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	
Simulazioni		X		X	X		X		X	X	X		
Esercitazioni		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Studio individuale	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Lezione con la LIM		X	X	X	X	X	X	X			X		

STRUMENTI DI LAVORO

Strumenti	IRC	Italiano	Storia	Inglese	Tedesco	Matematica	Francia	Tecnica Comun. e Rel.	Scien. e cul. Alimen.	Diritto e Tec. Ammin.	Lab. servizi acc. tur.	Lab. Acc. Tur Fran	Ed Fis
Manuale		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	
Laboratorio linguistico				X	X		X						
Lavagna		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Registratore				X	X		X						
Appunti	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Materiale fotocopie		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	
Carte geografiche			X	X	X		X						
Video	X	X	X	X	X		X						
Palestra													X
Piattaforma di e-learning Moodle													X
Lim		X	X	X	X	X	X	X			X	X	

STRUMENTI DI VERIFICA

Attività	IRC	Italiano	Storia	Inglese	Tedesco	Matematica	Francia	Tecnica Comun. e Rel.	Scien. e cul. Alimen.	Diritto e Tec. Ammin.	Lab. servizi acc. tur.	Lab. Acc. Tur Fran	Ed Fis
Colloquio	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X		X
Interrogazione breve	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	
Prove di laboratorio													
Prove pratiche								X		X	X		X
Prova strutturata		X	X	X	X		X	X	X	X			
Relazione	X	X		X	X			X	X		X		
Esercizi		X	X	X	X	X	X	X		X	X		

ATTIVITA' INTEGRATIVE ED EXTRA-CURRICOLARI

Nel corso dell'anno scolastico 2014/15 sono state proposte le seguenti attività extracurricolari:

- 21/10/14 – Pre-test INVALSI di Matematica
- 13/10/14 – Attività di orientamento in uscita
- 14/01/15 – Concorso “*Gran Premio di Matematica Applicata*”.
- 24/01/15 – Torneo di pallavolo (tre incontri)
- 27/01/15 – Giornata della memoria: partecipazione all'incontro “*Per non dimenticare*”
- 3/02/15 – Partecipazione al progetto “Scegliere informati” del Dipartimento Studi del Lavoro e del Welfare dell'Università degli Studi di Milano
- 14/02/15 – Concorso “*Gran Premio di Matematica Applicata*”.
- 17/02/2015 - Concorso Nazionale Didattico e Interattivo “*High School Game*”
- Dal 23/03/15 al 26/03/15 - Viaggio d'istruzione a Roma

SIMULAZIONI DELLA TERZA PROVA

Il Consiglio di Classe della V H Accoglienza turistica, dopo aver attentamente valutato le attitudini e le propensioni degli alunni, le verifiche da loro effettuate negli anni scorsi, i contenuti delle discipline, relativamente al tipo di terza prova d'esame da proporre alla Commissione esaminatrice, ha optato per la **tipologia B+C**.

Le discipline coinvolte sono state: Inglese, Francese/Tedesco, Laboratorio di Accoglienza Turistica e Scienze degli Alimenti.

Le simulazioni relative alla prima, seconda e terza prova si sono svolte secondo il seguente calendario:

25 febbraio 2015	Simulazione della I prova
26 febbraio 2015	Simulazione della II prova
2 marzo 2015	Simulazione della III prova
22 aprile 2015	Simulazione della I prova
23 aprile 2015	Simulazione della II prova
27 aprile 2015	Simulazione della III prova

I.I.S. "Paolo Frisi"
M I L A N O

SIMULAZIONE TERZA PROVA
Anno scolastico 2014 - 2015

Classe V Sezione H
Tecnico Accoglienza Turistica

TIPOLOGIA: B + C

DISCIPLINE COINVOLTE:

SCIENZE E CULTURA DEGLI ALIMENTI, LABORATORIO DI SERVIZI DI ACCOGLIENZA
TURISTICA, INGLESE, FRANCESE/TEDESCO

E' consentito l'uso del dizionario bilingue
Durata della prova: 3 ore

CANDIDATO/A: _____

Milano, 2 marzo 2015

Scienze e cultura dell'alimentazione

1. Quali sono le principali caratteristiche della gastronomia del Lazio?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Quando si devono iniziare ad introdurre cibi solidi nell'alimentazione del bambino?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

SCELTA MULTIPLA

3. La piramide alimentare consiglia l'assunzione quotidiana di 1-2 porzioni di:
- a. Frutta e ortaggi.
 - b. Cereali e derivati.
 - c. Oli e grassi da condimento
 - d. Latte e derivati.
4. In gravidanza i consumi proteici consigliati sono pari a:
- a. 0,5 g/Kg di peso corporeo/die.
 - b. 0,8 g/Kg di peso corporeo/die.
 - c. 1,0 g/Kg di peso corporeo/die.
 - d. 1,2 g/Kg di peso corporeo/die.
5. Generalmente la dieta di un soggetto anziano dovrebbe essere:
- a. Ricca di sodio.
 - b. Con elevato apporto lipidico.
 - c. Ricca di antiossidanti.
 - d. Povera di calcio.
6. Quali fra questi alimenti non è considerato fondamentale della dieta mediterranea:
- a. Olio di oliva.
 - b. Pane.
 - c. Vino.
 - d. Carne.

LABORATORIO DI SERVIZI DI ACCOGLIENZA TURISTICA

1) Elenca gli elementi presi in considerazione dall'analisi esterna in un piano di marketing

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2) Definisci il concetto di marketing mix

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

- 1) L'analisi della situazione interna consente di:
 - a. Individuare gli obiettivi che possono essere raggiunti con le risorse di cui dispone l'azienda
 - b. Individuare gli obiettivi che possono essere raggiunti utilizzando risorse aggiuntive
 - c. Realizzare il prodotto che è possibile ottenere con le risorse di cui dispone l'azienda
 - d. Individuare gli obiettivi che possono essere raggiunti impiegando al meglio le risorse le risorse di cui dispone l'azienda

- 2) Il miglioramento del posizionamento dell'impresa rientra tra:
 - a. Gli obiettivi qualitativi
 - b. Gli obiettivi quantitativi
 - c. Le strategie di marketing
 - d. Gli obiettivi strategici dell'impresa

- 3) I dati inseriti nel piano di marketing sono ricavati:
 - a. Da indagini (guest survey) condotte dall'albergo
 - b. Da indagini condotte sui portali
 - c. Dai dati ufficiali forniti dagli enti pubblici
 - d. Dall'analisi delle serie storiche

- 4) L'analisi della situazione esterna serve all'impresa per:
 - a. Ridurre il rischio delle scelte- ottimizzare le risorse- verificare la rispondenza del proprio prodotto alla domanda del mercato
 - b. Ridurre il rischio delle scelte- valutare l'evoluzione dei settori economici- impostare la politica di pricing
 - c. Ottimizzare le risorse- impostare la politica di pricing – identificare la concorrenza
 - d. Ottimizzare le risorse – rafforzare la brand reputation – calcolare gli indici di concorrenza

INGLESE**Exploring Florida**

Florida is a peninsula located in the south of the USA. It was named by Ponce de Leon, the Spanish explorer who discovered this land in 1513, the word in Spanish means “flowery”, or “covered with flowers”. Florida is also known around the world as “The Sunshine State”. Tourism is the most important factor driving Florida’s economy, with 40 million visitors each year.

Florida attracts visitors for its mild climate, its white sandy beaches and its beautiful national parks. Besides the many natural attractions, there are theme parks and movie studios, as well as a world-famous space center, so this state has a great number of resources to please a wide range of visitors.

Hurricane season runs from June to September. Tourists that visit Florida during this period should pay close attention to weather forecasts and always be prepared.

Florida’s climate guarantees sunshine throughout the year, the east coast’s landmarks include the city of Miami, with the world famous Miami Beach, the Gold and Treasure Coasts, Palm Beach and the Space Coast, so called because of the Kennedy Space Center, where the space shuttles used to be launched. Off the south tip of Florida are the Florida Keys, where you can find the coral reef.

Inland from the space coast is Orlando, the largest vacation spot in Florida. Walt Disney World Resort is like a city in itself. It includes theme parks such as the Magic Kingdom, the Epcot Centre, the MGM Movie Studio Centre, Camp Wilderness, Island of Adventures, and Animal Kingdom. Orlando is also home to the SeaWorld, a marine-life adventure park, and Universal Studios, a movie and TV based theme park. Everglades National Park is Florida’s other great natural attraction, a huge region of subtropical wetlands in the southern portion of the peninsula. The park’s wildlife includes alligators, pelicans, deer, otters, raccoons, manatees and of course, mosquitoes!

There are outdoor activities and sports such as fishing, hiking, sailing, swimming and surfing. The beautiful Key Islands offer great scuba diving and snorkelling opportunities. Mini cruises are also possible for one day, or longer.

Families with children shouldn’t miss a visit to some of the numerous theme parks, especially the Magic Kingdom in Walt Disney World Resort, and Universal Studios, where children (and adults) can do what they have always dreamt of doing: leaping through the screen and finding themselves in the middle of their favourite motion picture, Harry Potter World, Jurassic Park or the Super Hero Island. Then there is the SeaWorld’s Dolphin Cove, where you can watch dolphins swimming underwater from a special viewing point.

1) What kind of itinerary/activities would you suggest to a small group of young boys spending a few days in Florida?

.....
.....
.....
.....
.....

2) Do you know any other destinations in the USA offering long beaches and sunbathing? Which one would you prefer for your holidays and why?

.....
.....
.....
.....
.....

3) Why was this state named Florida?

- A) because of the name of the explorer who discovered it.
- B) because this was the name of the city where its discoverer came from.
- C) because of its meaning in Spanish.
- D) because of the name of a flower typical of the state.

4) What is the best period to visit Florida?

- A) it depends on the area that you want to visit.
- B) autumn and winter.
- C) Every period of the year is good.
- D) you can go whenever you want, but pay attention to weather forecasts in summer.

5) What are the most attractive outdoor activities for tourists?

A) skiing and climbing are very popular.

B) visiting movie studios.

C) laying on the beach and sunbathing.

D) many activities related to the sea.

6) Is Florida the right place to visit for families?

A) no, the attractions available are especially designed for adults.

B) only during summer, when some theme parks for children are open.

C) only some areas of Florida feature some attractions for families.

D) children and families can find lots of attractions and theme parks.

FRANCESE

“*Madame, Monsieur*

Cette année vous désirez passer des vacances relaxantes avec votre famille. Le Domaine des Forêts, village dont l’environnement est au coeur du concept, répond à vos attentes.

La construction de notre centre a voulu respecter le milieu naturel pour prévenir les impacts négatifs sur le paysage, sur la flore et sur la faune. L’implantation des cottages et les traces des voies de circulation a sauvé la végétation existante. Le Domaine des Forêts respecte toutes les normes de Hautes Qualités, limite sa consommation d’eau, en particulier dans l’Aqua Plan, en utilisant de l’eau recyclée pour alimenter les étangs.

A l’intérieur du Parc on circule seulement à vélo ou à pied, pour réduire les nuisances sonores et atmosphériques. Le personnel est à l’écoute du vacancier pour améliorer à tout moment la vie à l’intérieur du Parc. Vos enfants seront accompagnés par des équipes spécialisées à découvrir la nature et les animaux et à pratiquer toute sorte d’activité sportive.

Pour tout renseignement supplémentaire, contactez-nous sur notre site Internet ou demandez-nous la brochure du Domaine des Forêts.”

A très bientôt et cordialement
Jacqueline Seitier
Directeur de production

A) Quels moyens de promotion employez-vous pour faire connaître le *Domaine des Forêts*?

.....
.....
.....
.....
.....

B) Quels services pourrait offrir aux clients le *Domaine des Forêts*?

.....
.....
.....
.....
.....

- 1) Quels sont les potentiels clients visés par cette lettre?
 - a. Les jeunes couples
 - b. Les familles
 - c. Les enfants
 - d. Les sportifs

- 2) Dans quel but a été construit le Domaine des Forêts?
 - a. Pour respecter les milieu naturel
 - b. Pour faire découvrir aux enfants la nature
 - c. Pour faire passer aux clients des vacances relaxantes
 - d. Pour proposer les produits du terroir

- 3) Quelles activités propose-t-on aux enfants?
 - a. Le travail de l'équipe dans le parc
 - b. Des activités à vélo ou à pied
 - c. La découverte du milieu naturel, de la faune et le sport.
 - d. Des jeux en plein air

- 4) De quel type d'hébergement s'agit-il?
 - a. Apart-hôtel
 - b. Village vacances
 - c. Hôtel de charmes
 - d. Auberge de jeunesse

TEDESCO

Lies den Text und beantworte die folgenden Fragen.

Wenn Sie auf der Suche nach einer Festanstellung als Koch, Kellner oder im Bereich der Rezeption sind, können Sie auf unserer Internet Jobbörse zahlreiche interessante Jobs in Hotels, Ferienclubs, auf Kreuzfahrtschiffen, in Kantinen, bei Catering Unternehmen und vielen anderen Unternehmen aus der Hotellerie und Gastronomie finden.

Der Koch ist nämlich ein nationaler sowie internationaler Beruf und wird überall gebraucht. Je nach Küchengröße wird man in einem Job als Koch anfallende Arbeiten allein oder im Team erledigen. In kleineren Küchen ist man vorwiegend allein für die Zubereitung der Speisen verantwortlich. Daher ist der Job als Koch sehr vielseitig und abwechslungsreich.

Ein Kellner sollte dagegen eine gute Kommunikationsfähigkeit, Serviceorientierung und ein gepflegtes Äußeres haben. Er hat jeden Tag mit vielen Menschen zu tun. Freundlichkeit und Geduld sind grundlegend für den Job des Kellners. Für ihn gilt das Motto „Der Gast ist König“.

In jedem Land gibt es Hotels, die auf der Suche nach Rezeptionisten sind. Auch auf Kreuzfahrtschiffen sind sie immer wieder gerne gesehen. Die Rezeption ist die Schnittstelle zwischen dem Gast und dem Hotelbetrieb, daher ist der Rezeptionist unter anderem für die komplette Betreuung der Gäste zuständig.

1) Was darf, deiner Meinung nach, in einem Lebenslauf absolut nicht fehlen?

2) Was erwartest du von deinem zukünftigen Beruf?

1) Wo können wir interessante Anzeige finden?

- a. Im Internet
- b. in einer Zeitschrift
- c. in einem Hotel
- d. auf der Aktienbörse

2) Wie arbeitet man in kleineren Küchen?

- a. mit vielen Freunden
- b. nur für kalte Speisen
- c. ohne Mitarbeiter
- d. in Team

3) Wie sollte ein perfekter Kellner sein?

- a. gut aussehend
- b. freundlich und geduldig.
- c. Blond
- d. er sollte sich wie ein König benehmen

4) Wofür ist der Rezeptionist zuständig?

- a. für die Gäste
- b. für die Haustiere der Gäste
- c. für die Bettwäsche
- d. für das Frühstück

I.I.S. "Paolo Frisi"
M I L A N O

SIMULAZIONE TERZA PROVA

Anno scolastico 2014 - 2015

Classe V Sezione H

Tecnico Accoglienza Turistica

TIPOLOGIA: B + C

DISCIPLINE COINVOLTE:

SCIENZE E CULTURA DEGLI ALIMENTI, LABORATORIO DI SERVIZI DI ACCOGLIENZA
TURISTICA, INGLESE, FRANCESE/TEDESCO

E' consentito l'uso del dizionario bilingue

Durata della prova: 3 ore

CANDIDATO/A: _____

Milano, 27 aprile 2015

Scienze e cultura dell'alimentazione

1) Quali sono i rischi associati alle diete alla moda?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2) Elenca i principali prerequisiti per la redazione di un piano HACCP.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SCELTA MULTIPLA

3) E' ricco di licopene:

- a. Il cavolfiore.
- b. La melanzana.
- c. Il kiwi
- d. L'anguria.

4) Seguire una dieta iposodica è la misura dietetica più importante in caso di :

- a. Osteoporosi.
- b. Diabete mellito.
- c. Ipertensione arteriosa.
- d. Iperlipidemie.

5) E' una forma di ristorazione commerciale:

- a. La mensa delle case di cura.
- b. La refezione degli asili nido.
- c. La tavola calda.
- d. La mensa delle comunità religiosa.

6) Un valore che non deve essere superato in una fase produttiva è:

- a. Un limite critico.
- b. Un pericolo.
- c. Un punto critico di controllo.
- d. Un rischio.

LABORATORIO DI SERVIZI DI ACCOGLIENZA TURISTICA

- 1) Date la definizione di segmento di mercato e quali sono secondo la classificazione americana.

- 2) Quali sono le varie tipologie di tariffe e a chi si riferiscono.

- 1) Le attività di pubbliche relazioni all'interno dell'albergo si rivolgono in particolare ai clienti al fine di:
 - a. Conservare la clientela acquisita; raccogliere suggerimenti e reclami;
 - b. Migliorare le vendite dei servizi aggiuntivi; raccogliere suggerimenti e reclami;
 - c. Conquistare nuova clientela; raccogliere suggerimenti per migliorare servizi;
 - d. Conservare la clientela acquisita; aumentare il fatturato.

- 2) Il returning customer è:
 - a. Un cliente business
 - b. Un cliente fidelizzato
 - c. Un cliente che prenota sempre nello stesso periodo
 - d. Un cliente che ha ottenuto l'upgrade

- 3) Le tariffe settimane speciali sono:
 - a. Tariffe che vengono accordate quando nell'albergo si svolgono settimane di convegni;
 - b. Tariffe riferite a specifiche settimane in particolari periodi dell'anno che hanno la finalità di riempire i periodi di bassa stagione;
 - c. Le tariffe più scontate accordate al segmento gruppi;
 - d. Tariffe stagionali.

- 4) Le cancellazioni dell'ultimo minuto:
 - a. Non recano alcun danno all'albergo;
 - b. Creano gravi problemi nella fase di gestione del booking dell'albergo;
 - c. Vengono preventivate in una percentuale fissa e fisiologica;
 - d. Possono produrre benefici all'albergo che potrà vendere la camera all'ultimo momento a un prezzo più alto.

INGLESE**The mother of the Civil Rights Movement and Martin Luther King**

On 1st December 1955 a young black woman took the bus home from work. Her name was Rosa Parks and she lived in Montgomery, Alabama. On that day the bus driver asked her to give up her seat for a white passenger. Rosa Parks refused. The driver called the police and she was arrested.

The police arrested her because she was breaking a local segregation law. Segregation laws separated black people from white people. They were common in many southern states in the United States. Black Americans and white Americans went to separate schools and hospitals. They sat in different seats on buses and had separate areas in restaurants. They couldn't get good jobs or houses and they couldn't vote. They were also often attacked by white people.

Rosa and most African Americans were tired of this discrimination. After her arrest, local African-Americans stopped travelling by bus as a protest. They didn't take the bus for 382 days. Their protest was in newspapers around the world. In the end, the supreme court decided that racial segregation was illegal.

Rosa Parks protest strengthened the Civil Rights Movement in the USA. This movement wanted to abolish segregation laws and stop racial discrimination. The success of the boycott showed them that they had the power to change their situation. One of the leaders of the movement was Martin Luther King.

In the 1950s and 1960s the Civil Rights Movement marked a great change in American, social, political, economic and civil life. Not only did it obtain certain rights for African Americans, but it changed in fundamental ways the manner on which blacks and whites relate to one another. It also influenced other groups and movements for civil rights and social equality within American society, including Native Americans, immigrants, women, gays, and so on.

The Civil Rights Movement showed Americans the injustice of their society. They wanted to end racial prejudice and to give black Americans equal treatment under the law as white Americans. Their struggle for equality reached its peak in the mid-1960s. Civil rights campaigners organized mass demonstrations, marches and sit-ins in order to capture media attention.

The Civil Rights Movement produced the Civil Rights Act of 1964 which outlawed racial discrimination in employment, schools, restaurants and many public places. It was followed by other anti-discrimination acts regulating voting rights, interracial marriages and housing. After the Voting Rights Act of 1965, 400000 blacks registered in the deep South. By 1968 the number reached 1 million.

Martin Luther King in 1955 was the leader of the non-violent movement for civil rights. He was given the Nobel prize for his struggle to obtain equality and justice for black Americans.

He made more than 2500 speeches, wrote five books and was arrested twenty times. On 28 August 1963 more than 23000 people of all races marched quietly in Washington DC to protest against discrimination. Then Martin Luther King made his famous "I have a dream" speech, from the steps of the Lincoln Memorial. King became the symbolic leader of African-Americans. He received the Nobel Prize for Peace in 1964, aged 35. Tragically, on 4th April 1968, he was assassinated in Memphis, Tennessee.

1. Can you define what segregation is? What areas of life did the segregation laws cover?

.....

.....

.....

.....

.....

2. Do you think discrimination in the USA is come to an end? Why? Why not?

.....

.....

.....

.....

3. The segregation laws

- a) Assigned special places to white people
- b) Separated black people from Native Americans
- c) Prevented black people from receiving an equal treatment
- d) Forbade black people to vote

4. Rosa Parks was

- a) The first leader of the Civil Rights Movement
- b) A friend of Martin Luther King
- c) Simply a black woman going home from work
- d) A rebel activist using force to contrast the government

5. Common people reaction to Rosa Parks' arrest

- a) Marked a separation between black and white people
- b) Was angry and didn't avoid violence
- c) Didn't give way to violence
- d) Refused means such as boycott

6. Martin Luther King

- a) Was a supporter of Rosa Parks
- b) Inspired the non violent movement of Mahatma Ghandi
- c) Made use of pacific means to obtain rights for black people
- d) Was a lawyer

FRANCESE**SENIOR: LA SILVER ECONOMIE**

Armelle Levy, journaliste RTL

Un Français sur quatre a plus de 60 ans, ce qui fait 15 millions de consommateurs. En réalité, ils comptent pour beaucoup plus. Les seniors font tourner 60% du marché de l'alimentation, 57% du secteur du tourisme et de la thalasso et 50% des achats de voitures neuves. Ils concentrent les 2/3 des emplois de services à domicile.

C'est ce qu'on appelle la "Silver économie". Le terme "silver" (argent en anglais) est utilisé en référence à la couleur de cheveu (c'est le business du cheveu gris), mais aussi en référence à l'argent qu'ils rapportent. Les baby-boomers sont source de valeur pour l'économie. Le marché dédié aux seniors représente 132 milliards d'euros. Aujourd'hui, 4.000 marques en France s'adressent directement à eux. Mais si c'est juste du marketing, ils n'achètent pas. Il faut bien les connaître pour bien les servir. Parmi les attentes, il y a déjà le souci du bien-être : les soins du corps et les produits de beauté dédiés, mais aussi les cours de yoga et de méditation. Après, il y a tout le secteur des nouvelles technologies. Les seniors passent plus de temps aujourd'hui devant leur ordinateur et leur tablette que la moyenne des Français (12 heures de connexion par semaine).

Viennent ensuite les voyages. Il sont près de 500.000 à partir en croisière chaque année. Ils font aussi de la randonnée pédestre (sur les 275.000 pratiquants du pays, 232.000 sont des seniors), pour se maintenir en forme et découvrir des paysages magnifiques.

D'autres aiment le tourisme dit "intelligent". C'est une nouvelle tendance, pour continuer à apprendre. Pendant leur séjour, on leur propose des stages d'anglais ou des stages de photos. Il y a aussi des voyages humanitaires, comme Vacances Bleues : une partie du billet sert à financer la construction d'un puits, et on les emmène sur place pendant leur séjour pour voir la réalisation du projet.

Chaque année, on voit naître de nouvelles résidences-services dédiées aux seniors. Il y a 500 villages en France, non-médicalisées, où les retraités se retrouvent pour vivre entre eux. Mais il y a aussi des résidences mixtes, comme La Girandière. Étudiants et seniors partagent le même lieu de vie. Les plus jeunes ne sont pas toujours ceux qu'on croit.

1) Le terme "Silver" dans l'expression "Silver économie" indique

- a. La couleur des cheveux des seniors
- b. La richesse économique des seniors
- c. Un secteur du tourisme
- d. Le marché des métaux

2) Les seniors s'intéressent

- a. Au yoga et à la méditation
- b. Au bien-être, aux nouvelles technologies, aux voyages
- c. A la technologie: ils passent leur temps devant l'ordinateur
- d. Aux voyages pour se maintenir en forme

3) Le tourisme intelligent

- a. est pour les personnes cultivées
- b. est un cours de langues étrangères pendant les vacances
- c. permet aux touristes de continuer à apprendre
- d. est organisé par Vacances Bleues

4) Les résidences mixtes sont

- a. Des résidences non médicalisées
- b. Des résidences dédiées aux seniors
- c. Des résidences où les seniors partagent le même lieu avec les étudiants
- d. 500 en France

1) De quoi est-ce que les professionnels du tourisme doivent tenir compte pour adresser le produit touristique aux Seniors?

2) En général, que faut-il connaître pour bien vendre les produits et les services touristiques aux clients potentiels?

TEDESCO

Das EU Lebensmittelhygienerecht

Zum 1. Januar 2006 hat eine neue Epoche im Lebensmittel- Hygienerecht begonnen. Die bislang in Deutschland geltende Lebensmittelhygiene- Verordnung wird seither vom neuen EU-Recht überlagert.

Dies bedeutet, dass alle Betriebe, die Lebensmittel verarbeiten und in Verkehr bringen, gesetzlich verpflichtet sind, die Vermeidung, bzw. Lenkung von kritischen Kontrollpunkten zu dokumentieren.

HACCP ist das Kürzel für „Hazard Analysis Critical Control Points“ und meint die Gefahrenanalyse und Kontrolle kritischer Punkte - und zwar auf allen Stufen der Zubereitung, Verarbeitung, Herstellung, Verpackung, Lagerung, Beförderung, Verteilung, Behandlung und des Verkaufs von Lebensmitteln.

Lebensmittel verarbeitende und in Verkehr bringende Betriebe müssen gemäß den Grundsätzen des HACCP Systems die für die Lebensmittelsicherheit kritischen Punkte feststellen und dafür Sorge tragen, dass angemessene Sicherheitsmaßnahmen festgelegt, durchgeführt, eingehalten, überprüft und dokumentiert werden.

Jeder Mitarbeiter muss in Fragen der Lebensmittelhygiene geschult und motiviert werden, dies in seinem Tätigkeitsbereich umzusetzen.

- 1) Was bedeutet HACCP?
 - A. Hazard Analysis Critical Control Points
 - B. Lebensmittelhygienerecht
 - C. Gefahrenanalyse und Kontrolle kritischer Punkte
 - D. Es hat nichts mit Lebensmitteln zu tun

2) Für wen ist die Verordnung rechtsgültig?

- A. Für Betriebe, die mit Autos arbeiten
- B. Für Betriebe, die mit Lebensmitteln arbeiten
- C. Für Köche
- D. Für alle Leute, die Lebensmitteln kaufen

3) Was fordert das HACCP System?

- A. Durchführung von Verarbeitungsmaßnahmen der Lebensmittel
- B. Durchführung von Sicherheitsmaßnahmen der Lebensmittel
- C. Durchführung von guten Rezepten
- D. Durchführung von allgemeinen Regeln

4) Was bedeutet HACCP in Küchen für die Praxis?

- A. Dass die Arbeiter pünktlich sein müssen
- B. Dass die Arbeiter mehr verdienen können
- C. Dass die Arbeiter keine Regel beachten müssen
- D. Dass die Arbeiter in ihrem Tätigkeitsbereich HACCP Regeln umsetzen sollen

5) Welche sind die wichtigsten Regeln, die die Mitarbeiter in einem Restaurant beachten müssen?

6) Warum ist Hygiene wichtig?

GRIGLIE DI VALUTAZIONE DELLA PRIMA PROVA

Candidato Classe

TIPOLOGIA A

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	<ul style="list-style-type: none"> • Ottima • Buona • Sufficiente • Insufficiente • Grav. Insuff. 	5 4 3 2 1
2	Pertinenza delle risposte rispetto ai quesiti posti	<ul style="list-style-type: none"> • Sufficiente • Insufficiente 	2 1
3	Capacità di analisi del testo	<ul style="list-style-type: none"> • Ottima • Buona • Sufficiente • Insufficiente • Grav. Insuff. 	5 4 3 2 1
4	Qualità dell'approfondimento relativo alla contestualizzazione storico - letteraria	<ul style="list-style-type: none"> • Buona • Sufficiente • Insufficiente 	3 2 1
VOTO			/15

TIPOLOGIA B

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	<ul style="list-style-type: none"> • Ottima • Buona • Sufficiente • Insufficiente • Grav. Insuff. 	5 4 3 2 1
2	Pertinenza rispetto alla traccia e alla tipologia di testo scelta dal candidato (articolo o saggio)	<ul style="list-style-type: none"> • Sufficiente • Insufficiente 	2 1
3	Capacità di argomentazione e rielaborazione sulla base degli opportuni documenti e riferimenti	<ul style="list-style-type: none"> • Ottima • Buona • Sufficiente • Insufficiente • Grav. Insuff. 	5 4 3 2 1
4	Coerenza e coesione complessiva sul piano logico - espositivo	<ul style="list-style-type: none"> • Buona • Sufficiente • Insufficiente 	3 2 1
VOTO			/15

TIPOLOGIA C e D

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	<ul style="list-style-type: none"> • Ottima • Buona • Sufficiente • Insufficiente • Grav. Insuff. 	5 4 3 2 1
2	Pertinenza rispetto alla traccia	<ul style="list-style-type: none"> • Sufficiente • Insufficiente 	2 1
3	Spessore concettuale relativo alla quantità, qualità e originalità delle considerazioni e argomentazioni	<ul style="list-style-type: none"> • Ottima • Buona • Sufficiente • Insufficiente • Grav. Insuff. 	5 4 3 2 1
4	Coerenza complessiva sul piano logico - espositivo	<ul style="list-style-type: none"> • Buona • Sufficiente • Insufficiente 	3 2 1
VOTO			/15

GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLA SECONDA PROVA

ALLIEVO

VOTO _____

Indicatori	Punti max	Livelli e punteggio corrispondente	Punteggio attribuito										
<p><u>Parte teorica obbligatoria</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Aderenza alla traccia • Interpretazione del testo • Completezza dei contenuti • Qualità della comunicazione • Utilizzo linguaggio specifico 	4	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Nulla-Gravemente insufficiente</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td>Insufficiente</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>Sufficiente</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Discreto-Ottimo</td><td style="text-align: center;">4</td></tr> </table>	Nulla-Gravemente insufficiente	1	Insufficiente	2	Sufficiente	3	Discreto-Ottimo	4			
Nulla-Gravemente insufficiente	1												
Insufficiente	2												
Sufficiente	3												
Discreto-Ottimo	4												
<p><u>Parte pratica obbligatoria</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Aderenza alla traccia • Completezza dei contenuti • Rielaborazione personale • Utilizzo degli strumenti operativi 	6	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Nulla-Gravemente insufficiente</td><td style="text-align: center;">1-2</td></tr> <tr><td>Insufficiente</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Sufficiente</td><td style="text-align: center;">4</td></tr> <tr><td>Discreto-Buono</td><td style="text-align: center;">5</td></tr> <tr><td>Ottimo</td><td style="text-align: center;">6</td></tr> </table>	Nulla-Gravemente insufficiente	1-2	Insufficiente	3	Sufficiente	4	Discreto-Buono	5	Ottimo	6	
Nulla-Gravemente insufficiente	1-2												
Insufficiente	3												
Sufficiente	4												
Discreto-Buono	5												
Ottimo	6												
<p><u>Quesito a scelta</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Aderenza alla traccia • Completezza dei contenuti • Rielaborazione personale • Utilizzo degli strumenti operativi 	5	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Gravemente insufficiente</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td>Insufficiente</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>Sufficiente</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Discreto-Buono</td><td style="text-align: center;">4</td></tr> <tr><td>Ottimo</td><td style="text-align: center;">5</td></tr> </table>	Gravemente insufficiente	1	Insufficiente	2	Sufficiente	3	Discreto-Buono	4	Ottimo	5	
Gravemente insufficiente	1												
Insufficiente	2												
Sufficiente	3												
Discreto-Buono	4												
Ottimo	5												
PUNTEGGIO TOTALE													

Punteggio in quindicesimi	15	14	13	12/11	10	9/8	7/6	5	4
Punteggio in decimi	10	9	8	7	6	5	4	3	1/2

GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLA TERZA PROVA

CANDIDATO/A: _____ CLASSE _____

QUESITO A RISPOSTA SINGOLA		Punti	PUNTEGGIO PROPOSTO NEI SINGOLI QUESITI								TOTALE PUNTI							
			Q1	Q2	Q1	Q2	Q1	Q2	Q1	Q2								
Conoscenze disciplinari	Inesistenti/scarse e/o scorrette	0 – 0,5																
	Sufficienti	1																
	Complete	1,5																
	Approfondite	2																
Competenze Logiche	Non produce l'elaborato/produce un elaborato scorretto	0 – 0,5																
	Sa cogliere i problemi e organizza i contenuti dello studio in modo sufficientemente completo	1																
	Organizza i contenuti dello studio in sintesi complete, efficaci ed organiche	1,5																
Competenze linguistiche ed espressive	Si esprime in modo poco o per niente lineare, commette diversi errori e usa un lessico generico.	0 – 0,5																
	Si esprime in modo abbastanza lineare, commette qualche errore, ma usa un lessico abbastanza appropriato	1																
	Si esprime in modo chiaro e lineare utilizzando la terminologia specifica	1,5																
QUESITO A RISPOSTA MULTIPLA			Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4
	Risposta errata o non data	0																
	Risposta esatta	1,25																
PUNTI OTTENUTI																		
VOTO = punti ottenuti: 4																		
Alla prova non svolta si assegna un punto																		
																/15		

GRIGLIA DI VALUTAZIONE DEL COLLOQUIO

CANDIDATO: _____ DATA _____

CONOSCENZE	1) Scarse	1 - 2
	2) Insufficienti	3 - 4
	3) Accettabili	5
	4) Appropriate	6

COMPETENZE	1) Scarse	1 - 2
	2) Insufficienti	3 - 4
	3) Accettabili	5
	4) Appropriate	6

CAPACITÀ CRITICHE E LOGICHE	5) Scarse	1 - 2
	6) Insufficienti	3 - 4
	7) Accettabili	5
	8) Appropriate	6

ATTEGGIAMENTO DURANTE L'ESAME	1) Risponde con incertezza e con imprecisione ai quesiti	1 - 2
	2) Procedo solo se sollecitato o indirizzato, ma in modo sufficiente	3
	3) Risponde in modo coerente ai quesiti	4
	4) E' capace di relazionarsi approfonditamente e autonomamente e con sicurezza	5

La commissione stabilisce che per valutare sufficientemente l'atteggiamento del candidato il punteggio è uguale a 3

TESINA/PERCORSO	1) Conoscenza della tesina	1
	2) Ampiezza	1
	3) Qualità	1
	4) Collegamenti	1

La commissione stabilisce che per valutare sufficientemente la tesina, il punteggio è uguale a 3

AUTOCORREZIONE	1) Comprende la correzione degli errori solo se guidato	1
	2) Riesce a comprendere gli errori compiuti	2
	3) E' in grado di correggere gli errori in modo adeguato e di commentare gli elaborati con cognizione	3

VOTO _____ /30