|  |
| --- |
| **UNITA’ DI APPRENDIMENTO** |
| 1) Elementi identificativi dei destinatari dell’UdA | **Istituto IPSEOA** **Citta: Molfetta Provincia (BA)****Indirizzo di studio: Accoglienza Turistica****A.S. 2019/2020****Classe 3^A/T** |
| 2) Denominazione UdA | **Le strategie di vendita dei prodotti/servizi turistici** |
| 3) Competenze Target da promuovere | **Competenze Intermedie area generale:****n.2** Gestire l’interazione comunicativa, orale e scritta, con particolare attenzione al contesto professionale e al controllo dei lessici specialistici;**(Asse dei linguaggi – Asse scientifico, tecnologico e professionale)****n.5** Utilizzare i linguaggi settoriali delle lingue straniere per interagire nei diversi ambiti turistici;**(Asse dei linguaggi – Asse scientifico, tecnologico e professionale)** **n.10** Comprendere e utilizzare i principali concetti relativi all’economia, all’organizzazione, allo svolgimento dei processi produttivi e dei servizi. **( Asse storico- sociale – Asse matematico - Asse scientifico, tecnologico e professionale )** **Competenze d’indirizzo:** **n. 1** 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;**(Asse dei linguaggi- Asse storico-sociale - Asse matematico - Asse scientifico, tecnologico e professionale)****n.6** Curare le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche; **(Asse dei linguaggi- Asse storico-sociale - Asse scientifico, tecnologico e professionale)** |
| 4) Monte ore complessivo | **40 ore complessive articolate fra le diverse discipline coinvolte:** 8 ore Lab. Acc. Turistica;4 ore Italiano/Storia;6 ore Dtar;12 ore Lingue straniere (6 Inglese e 6 Francese);4 ore Matematica;6 ore Scienze e principi degli alimenti; |
| 4) Insegnamenti coinvolti e saperi essenziali mobilitati | ITALIANO/STORIA: Gli studenti devono saper utilizzare le conoscenze storiche per realizzare prodotti/servizi maggiormente competitivi. **4 h;**SCIENZE E CULTURA DEGLI ALIMENTI: Saper riconoscere la qualità degli alimenti dal punto di vista nutrizionale, merceologico e organolettico. **6 h;**DTAR: Saper individuare il target a cui puntare la produzione. **6h;**MATEMATICA: Saper riconoscere e usare le diverse rappresentazioni di numeri. **4h**;LAB. ACCOGLIENZA TURISTICA: Saper individuare i canali di vendita più efficaci per incrementare il fatturato delle imprese turistiche. **8h;**INGLESE: Saper gestire la comunicazione telefonica, epistolare e diretta in lingua inglese. **6h;**FRANCESE: Saper gestire in lingua Francese una comunicazione scritta, verbale e digitale per curare la prenotazione e/o la promozione turistica. **6h**. |
| 5) Compito autentico di realtà | Gli studenti devono realizzare una proposta di strategie efficaci per vendere i prodotti/servizi turistici alla clientela. Tale proposta deve prevedere una parte nelle lingue straniere e può essere prodotta in formato multimediale oppure cartaceo. |
| 6) Attività degli studenti  | **Fase n°1:** Presentazione dell’UdA e suddivisione della classe in gruppi di lavoro;**Fase n°2**: Analisi storica delle prime forme di turismo;**Fase n°3:** Individuazione ed analisi dei comportamenti d’acquisto dei potenziali consumatori;**Fase n°4**: Individuazione ed analisi delle diverse strategie di vendita dei prodotti turistici in base al target di riferimento;**Fase n°5:** Analisi degli stili comunicativi più adeguati per informare ed influenzare la domanda turistica anche nelle lingue straniere;**Fase n°6:** Selezione del materiale e rielaborazione dei testi anche nelle lingue straniere;**Fase n°7:** Realizzazione e presentazione della proposta strategica per la commercializzazione dei prodotti/servizi turistici.**Modalità didattiche e relativo monte ore:*** Lezione frontale **15 h**;
* Attività laboratoriale e lavoro in squadra con l’assegnazione di compiti e responsabilità **25 h**.
 |
| 7) Criteri ed elementi per la valutazione e certificazione delle competenze di Valutazione | **Competenza intermedia area generale n. 2:*** Sa gestire in modo lodevole l’interazione comunicativa, orale e scritta, ponendo attenzione al contesto professionale e al controllo dei lessici specialistici (Voto 10- 9);
* Sa gestire in modo appropriato l’interazione comunicativa, orale e scritta, ponendo attenzione al contesto professionale e al controllo dei lessici specialistici (Voto 8 - 7);
* Sa gestire in modo essenziale l’interazione comunicativa, orale e scritta, ponendo attenzione al contesto professionale e al controllo dei lessici specialistici (Voto 6);
* Gestisce con difficoltà l’interazione comunicativa, orale e scritta, anche nel contesto professionale (Voto 5 - 4).

**Competenza intermedia area generale n. 5:*** Utilizza con precisione e sicurezza i linguaggi settoriali delle lingue straniere nei diversi ambiti turistici (Voto 10-9);
* Utilizza adeguatamente i linguaggi settoriali delle lingue straniere nei diversi ambiti turistici (Voto 8-7);
* Utilizza in modo essenziale i linguaggi settoriali delle lingue straniere nei diversi ambiti turistici (Voto 6);
* Utilizza in modo limitato i linguaggi settoriali delle lingue straniere nei diversi ambiti turistici (Voto 5-4);

**Competenza intermedia area generale n. 10:*** Sa comprendere ed utilizzare in modo abile ed autonomo i principali concetti relativi all’economia, all’organizzazione, allo svolgimento dei processi produttivi e dei servizi (Voto 10-9);
* Sa comprendere ed utilizzare discretamente i principali concetti relativi all’economia, all’organizzazione, allo svolgimento dei processi produttivi e dei servizi (Voto 8-7);
* Sa comprendere ed utilizzare in modo essenziale i principali concetti relativi all’economia, all’organizzazione, allo svolgimento dei processi produttivi e dei servizi (Voto 6);
* Utilizza con difficoltà e imprecisione i principali concetti relativi all’economia, all’organizzazione, allo svolgimento dei processi produttivi e dei servizi (Voto 5-4);

**Competenza d’indirizzo n. 1:*** Sa utilizzare con precisione, efficienza e padronanza le 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 (Voto 10-9);
* Sa utilizzare con discreta precisione le 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 (Voto 8-7);
* Sa utilizzare in modo essenziale le 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 (Voto 6);
* Utilizza in modo difficoltoso e confuso le tecniche tradizionali e innovative di lavorazione, di organizzazione, di commercializzazione dei servizi e dei prodotti enogastronomici, ristorativi e di accoglienza turistico-alberghiera (voto 5-4).

**Competenza d’indirizzo n.6** * Sa curare con destrezza, autonomia e precisione le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche (Voto 10-9);
* Sa curare con discreta precisione e destrezza le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale, applicando le tecniche di comunicazione più idonee ed efficaci nel rispetto delle diverse culture, delle prescrizioni religiose e delle specifiche esigenze dietetiche (Voto 8-7);
* Sa curare in modo essenziale le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale (Voto 6);
* Cura con difficoltà e imprecisione le fasi del ciclo cliente nel contesto professionale (Voto 5-4).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Valutazione competenza n.2 Intermedia gen. | Valutazione competenza n.5Intermedia gen. | Valutazione competenza n.10Intermedia gen. | Valutazione competenza n.1d’indirizzo | Valutazione competenza n.6d’indirizzo |
|  |  |  |  |  |

 |
| 8) Rubrica di valutazione | Le competenze saranno elaborate sulla base della media formulata per ambito disciplinare. Si definiscono i seguenti livelli: Livelli inadeguato =<5 Livello base 6 Livello intermedio 7– 8 Livello avanzato 9 -10 |
| **CONSEGNA AGLI STUDENTI** |
| **Titolo UdA: Le strategie di vendita dei prodotti/servizi turistici****Cosa si chiede di fare:** Si richiede di pianificare e presentare una proposta di strategie commerciali per un’azienda ricettiva. **Con quali scopi e motivazioni:*** Incentivare il lavoro di squadra secondo le modalità del cooperative learning;
* Accrescere le competenze linguistiche;
* Potenziare le capacità organizzative individuali e di gestione del gruppo;
* Sperimentare nuove soluzioni e risolvere problematiche aziendali.

**Con quali modalità:*** Lezione frontale;
* Attività laboratoriale;
* Lavoro in squadra con l’assegnazione di compiti e responsabilità;

**Quali prodotti:**Presentazione di una proposta strategica per l’incremento delle vendite di un’azienda alberghiera. La presentazione può essere multimediale oppure cartacea.**Tempi:**Tale progettazione si svilupperà nei mesi di Novembre, Dicembre e Gennaio (I Quadrimestre).**Risorse (strumenti, consulenze, opportunità…):**Saranno utilizzati i laboratori di accoglienza turistica, d’informatica e linguistico oltre alla rete, alle riviste di settore e ai libri di testo. |