

# Il Laboratorio nella ... didattica...

I. S. "A. Tilgher"

*Ercolano-NAPOLI*

Dal punto di vista della didattica la vera sostanziale novità di questi ultimi anni, introdotta anche con la riforma della secondaria superiore, riguarda l'orientamento per una didattica delle competenze. In questo senso sono molto chiare le indicazioni delle Linee Guida sia dei nuovi 11 Istituti tecnici quanto quelle dei 6 nuovi Istituti Professionali. Più in generale è il cambiamento che può modificare il volto della nostra formazione professionale. La didattica per competenze nasce sulla scorta delle riflessioni degli ultimi anni in ambito europeo, che tendono a prefigurare un sistema di formazione professionale condiviso (VET), che assume come obiettivi prioritari quelli indicati nelle raccomandazioni europee che elencano le 'competenze chiave' e quelle del quadro europeo delle qualifiche (Eqf). Si tratta, per fare qualche esempio, della capacità di risolvere problemi, dell'imparare ad imparare, del collegamento concreto con il mondo del lavoro e delle professioni, della didattica di laboratorio, dell'operare per progetti e così via. Su questa strada sarà possibile la trasparenza dei titoli e la loro riconoscibilità in ambito comunitario.

Con la riforma la scuola delle competenze si afferma anche in Italia, almeno nell'istruzione tecnica e professionale. Va a sostituire la scuola dei programmi con il suo corredo di nozionismo imperante, di compiti a casa, di interrogazioni e voti, di conseguente demotivazione e deresponsabilizzazione dei giovani. Non che le competenze siano possibili senza le conoscenze e le abilità, ma la padronanza delle nozioni insieme con l'acquisizione delle abilità corrispondenti deve fare da supporto alla conquista delle competenze, cioè del saper risolvere questioni e problemi in un contesto concreto, del saper realizzare prodotti. Tutto questo vale per qualsiasi disciplina, ed ogni aula può divenire un laboratorio, se ci si avvia in direzione di una didattica attiva, basata sulla collaborazione con i discenti, sulla loro responsabilizzazione in vista del raggiungimento dei risultati.

Nell'istruzione tecnica e professionale, dunque, il triennio deve configurarsi come un 'Percorso educativo di formazione ed orientamento', con l'uso sistematico delle metodologie attive come lo stage, l'alternanza, l'Ifs.

Le scuole dovranno attrezzarsi con un 'Modello permanente di orientamento' per:

- ❑ Garantire che ogni allievo maturi la capacità di cogliere le dinamiche del cambiamento nella società, saperle interpretare ed agire di conseguenza
- ❑ Far acquisire ai singoli la consapevolezza delle proprie possibilità, dei propri interessi e delle proprie attitudini
- ❑ Far percepire al soggetto la propria posizione spazio-temporale
- ❑ Portare ciascuno a non dover essere orientato, ma ad auto-orientarsi

Trattandosi di capacità che un allievo deve acquisire, il processo di orientamento non si può limitare a brevi momenti dell'attività scolastica, ma deve prevedere interventi progressivi, costanti e diluiti nel tempo.

L'istruzione tecnica avrà come punto di forza la pratica laboratoriale nelle sue varie articolazioni nessuna esclusa, affidate all'autonomia scolastica: la didattica laboratoriale, l'alternanza scuola-lavoro, i laboratori interdisciplinari. L'area di progetto e l'impresa simulata possono caratterizzare maggiormente l'istruzione tecnica, mentre quella professionale può avere come punto di forza l'attività di stage in azienda.

### **Strumenti di supporto:**

- ❑ Un sistema informativo con banche dati di utenti, azioni, risorse, opportunità di stage e tirocini
- ❑ Un sistema di cooperazione tra i diversi organismi del territorio che consenta l'attivazione di percorsi individualizzati, passaggi e passerelle, la conoscenza del tessuto produttivo del territorio
- ❑ Un sistema di riconoscimento dei crediti tra il sistema formativo e il sistema di istruzione, universitario e del lavoro (libretto formativo/portfolio)

L'attività di orientamento/orientamento professionale va svolta in modo integrato e sistematico tra scuola, università, mondo del lavoro (aziende, associazioni di categorie), istituzioni del sociale (servizi sociali, informagiovani, enti di formazione). Tale integrazione deve essere formalizzata con accordi e/o intese che precisino il livello territoriale, il numero e la rappresentatività degli attori coinvolti, le linee delle azioni da svolgere.

## **Il Laboratorio di didattica**

Occorre passare all'idea della scuola come 'Laboratorio'. In questo senso la ridefinizione del ruolo dell'istruzione tecnica può fare dei seguenti elementi un suo punto di forza: la scansione dei percorsi secondo criteri di progressione e di flessibilità, la variabilità dei ruoli dei docenti (osservatore, guida, organizzatore, facilitatore, animatore), la produzione di documentazione per richiamare conoscenze e tecniche già acquisite ed elaborarne nuove, l'orario flessibile come strumento per l'attuazione di forme di autonomia progettuale didattica ed organizzativa, l'eliminazione dell'eccessiva staticità del rapporto insegnante/classe, il superamento di una concezione riduttiva del recupero/consolidamento/potenziamento intese come attività chiuse e separate, sostituendole con l'offerta di percorsi articolati in segmenti e quindi aperti.

Relativamente all'orientamento, primo punto di forza dell'istruzione tecnica e professionale, il laboratorio offre l'opportunità di esperienze più ampie e diversificate che possono far emergere attitudini e che permettono di confrontarsi con situazioni diverse e quindi di acquisire consapevolezza di sé; induce, sia nei momenti della scelta delle attività da svolgere che nel corso delle attività stesse, a

valutare e ad autovalutarsi per operare scelte consapevoli; favorisce l'autonomia nell'operatività logica e concreta. Per quanto riguarda invece l'integrazione, che può essere il secondo punto di forza, l'esperienza del lavoro in laboratorio moltiplica le opportunità di relazione con i compagni di altre classi e con altri docenti, con persone e situazioni anche esterne alla scuola, inducendo gli alunni ad interpretare e utilizzare la diversità e il nuovo come arricchimento.

Nell'ambito dei percorsi di ricerca-azione attivati dal Polo Qualità di Napoli è stata sperimentata la didattica per competenze attraverso, tra l'altro, realizzazione di unità di apprendimento finalizzate all'acquisizione di competenze certificabili secondo i seguenti schemi:

<b>UNITÀ DI APPRENDIMENTO 1</b> <b>La gestione di un'impresa in IFS</b>	
Tipologia	<input type="checkbox"/> Base <input checked="" type="checkbox"/> <b>Chiave</b> <input type="checkbox"/> Tecnico Professionale

<p><b>Ore complessive di impegno: 40      Tempi di realizzazione: Dicembre / Aprile</b></p> <p><b>Destinatari: Classe X Gruppo classe</b> <input type="checkbox"/> <b>specificare:</b></p> <p><b>Prerequisiti di ingresso: UDA della prima annualità : Il mercato del lavoro, Tecniche di comunicazione; Conoscenza del settore di riferimento; Business Plan</b></p> <p><b>Sequenza Operativa:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Scelta, in consiglio di classe, della tipologia di progetto che si intende sviluppare e del relativo titolo</li> <li>2. Comunicazione progetto ad allievi e genitori</li> <li>3. Comunicazione argomenti specifici di base a tutta la classe</li> <li>4. Elaborazione di un prodotto finale</li> <li>5. Valutazione di processo e di prodotto</li> <li>6. Monitoraggio e relazione conclusiva</li> </ol> <p><b>Risorse umane coinvolte:</b></p> <p>Docente di economia aziendale, diritto e di economia, italiano, geografia, tutor aziendale</p>
---

<p><b>OBIETTIVI FORMATIVI</b> (descrivere sinteticamente gli obiettivi da raggiungere al completamento dell'UdA)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Formare i giovani con il metodo di learning by doing (apprendimento durante il lavoro)</li> <li>● Acquisire una visione organica ed interdisciplinare della dinamica aziendale considerata nelle sue problematiche organizzative, di gestione, di forma giuridica ed informative.</li> <li>● Riprodurre fedelmente la realtà produttiva all'interno del processo di simulazione con l'apporto delle Aziende tutor</li> <li>● Gestire le procedure di gestione dell'impresa utilizzando il software IFS/NETWORK</li> </ul>
---

## 1. Articolazione dell'apprendimento

Conoscenze	Abilità	Competenze	Curvatura del processo in azienda
<p>1. Sottoscrivere un contratto bancario e di utenza</p> <p>2. Creare un listino dei prodotti e gestire il negozio elettronico</p> <p>3. Creare un archivio di fornitori e clienti</p>	<p>Individuare l'offerta contrattuale migliore</p> <p>Interagire con i fornitori e individuare le offerte migliori</p> <p>Interagire con clienti per posizionare al meglio il prodotto sul mercato</p> <p>Utilizzare il listino dei prodotti e gestire il negozio elettronico</p> <p>Collocare il prodotto sul mercato IFS</p>	<p>Il contratto di conto corrente bancario e contratti di utenza</p> <p>Il mercato : i fornitori e la gestione degli acquisti</p> <p>Il mercato : i clienti e la gestione delle vendite</p> <p>Il mercato : il prodotto</p>	<p>ITALIANO: tecniche di comunicazione e relazione; lettura di testi normativi</p> <p>GEOGRAFIA: le caratteristiche merceologiche del prodotto ; localizzazione delle risorse</p> <p>DIRITTO: interpretazione di contratti tipi e di adesione, condizioni generali di contratto, il contratto di compravendita</p> <p>ECONOMIA POLITICA: la domanda e l'offerta relative al settore</p> <p>FRANCESE E INGLESE: presentazione del prodotto in lingua</p> <p>ECONOMIA AZIENDALE. La gestione degli ordini di acquisto , le fatture , pagamenti bancari,</p>

Per essere in grado di: (riportare le competenze declinate nel quadro 1)	il Soggetto deve dimostrare di:	Gli indicatori sono:	Livelli di padronanza -Declinare il livello
Sottoscrivere un contratto bancario e di utenza	<p>Interpretare un contratto tipo</p> <p>Analizzare le condizioni generali di contratto</p> <p>Individuare le parti contrattuali e i loro diritti e obblighi</p>	<p>Corretta interpretazione del contratto</p> <p>Grado di completezza nell'analisi</p> <p>Corretta descrizione degli obblighi contrattuali</p>	<p><b>Adeguato:</b> interpreta e analizza un contratto individuando il contenuto della prestazione</p> <p><b>Eccellente:</b> Coglie prontamente il significato e la ratio della norma; descrive in maniera completa ed esaustiva le posizioni giuridiche dei contraenti declinandone diritti ed obblighi</p>
Creare un listino dei prodotti e gestire il negozio elettronico	<p>Conoscere le caratteristiche merceologiche del prodotto</p> <p>Presentare il prodotto da vendere</p> <p>Gestire un archivio dei prodotti</p>	<p>Corretta declinazione delle caratteristiche del prodotto</p> <p>Efficacia della presentazione del prodotto anche in lingua</p> <p>Corretta e aggiornata tenuta dell'archivio</p>	<p><b>Adeguato:</b> presenta il prodotto indicandone le caratteristiche essenziali e inserisce gli stessi nell'archivio</p> <p><b>Eccellente:</b> effettua una presentazione completa e pertinente del prodotto aggiorna l'archivio e lo gestisce in modo efficiente</p>
Creare un archivio di fornitori e clienti	<p>Analizza le offerte dei fornitori</p> <p>Individua i potenziali clienti</p> <p>Gestisce l'archivio fornitori e clienti</p>	<p>Analisi pertinente delle offerte</p> <p>Opportuna individuazione dei clienti</p> <p>Corretta e aggiornata tenuta dell'archivio</p>	<p><b>Adeguato:</b> presenta la lista dei fornitori e clienti</p> <p><b>Eccellente:</b> effettua una analisi completa e pertinente delle offerte e dei clienti ; aggiorna l'archivio e lo gestisce in modo efficiente</p>

### 3. Strumenti di valutazione

Tipologia delle prove		Articolazione della tipologia	Tipologia/e utilizzata/e
<b>Prove scritte</b>	Questionari a risposte chiuse	▪ quesiti a scelta multipla	
		▪ quesiti a completamento (con scelta tra opzioni date)	
		▪ quesiti a riempimento (con scelta tra opzioni date)	
		▪ minicasi (con quesiti a scelta multipla)	
		▪ quesiti a corrispondenza	
	Questionari a risposte aperte	▪ quesiti a risposte aperte	
		▪ quesiti a completamento (con formulazione libera)	
		▪ quesiti a riempimento (con formulazione libera)	
	Soluzioni di casi	▪ minicasi (con quesiti a risposte aperte)	<b>x</b>
		▪ con quesiti a risposta aperta	
Prove "tradizionali"	▪ con quesiti a risposte chiuse		
	▪ Temi		
	▪ Problemi	<b>x</b>	
<b>Prove orali</b>	Colloqui	▪ Esercizi (es. equazioni ecc.)	
		▪ strutturati	
		▪ semistrutturati	
<b>Prove pratiche</b>	Check list di osservazione	▪ destrutturati	
		▪ di processo	
		▪ di prodotto	
<b>Performance in simulazione</b>	Check list di osservazione		
			<b>x</b>
	Relazioni tecniche		

## UNITÀ DI APPRENDIMENTO 2

### La valorizzazione del territorio

Tipologia

- Base
- Chiave
- Tecnico Professionale

**Ore complessive di impegno: 40    Tempi di realizzazione: Dicembre / Aprile**

**Destinatari: Classe X   Gruppo classe  specificare:**

**Prerequisiti di ingresso: le unità didattiche del primo anno**

**Sequenza Operativa:**

7. Scelta, in consiglio di classe, della tipologia di progetto che si intende sviluppare e del relativo titolo
8. Comunicazione progetto ad allievi e genitori
9. Comunicazione argomenti specifici di base a tutta la classe
10. Elaborazione di un prodotto finale
11. Valutazione di processo e di prodotto
12. Monitoraggio e relazione conclusiva

**Risorse umane coinvolte:**

Docente di storia, italiano, geografia ,storia dell'arte, economia turistica, diritto, inglese, francese, educazione fisica, tutor aziendale

#### **OBIETTIVI FORMATIVI**

(descrivere sinteticamente gli obiettivi da raggiungere al completamento dell'UdA)

Formare i giovani con il metodo di learning by doing (apprendimento durante il lavoro)  
definire l'immagine del territorio valorizzando le attrattive ambientali e culturali del territorio  
progettare, anche attraverso le ICT, itinerari turistici in grado di soddisfare le diverse esigenze dei clienti  
Analizzare e valorizzare il territorio e le risorse turistiche note o potenziali che siano;  
Programmare pacchetti turistici  
Utilizzare il linguaggio in uso nel settore di almeno due lingue straniere;

1. Articolazione dell'apprendimento			
Competenze	Abilità	Conoscenze	Curvatura del processo in azienda
<p>1. Ricercare ed elaborare le informazioni relative alle caratteristiche del territorio di riferimento</p> <p>2. Progettare pacchetti turistici multi a tema</p> <p>3. Descrivere, promuovere e vendere servizi turistici</p>	<p>Individuare i siti di attrazione, i prodotti locali, le strutture ricettive, culture ed abitudini. Redigere un programma di viaggio utilizzando le informazioni e i dati raccolti. Predisporre una scheda di costo e un preventivo di spesa. Utilizzare tecniche di comunicazione e adeguate al target di riferimento</p>	<p>Il territorio di riferimento Il patrimonio archeologico Le risorse paesaggistiche I prodotti enogastronomici e dell'artigianato tipico Le ville vesuviane e le reggie borboniche Le strutture ricettive I servizi complementari La struttura del pacchetto di viaggio Il prodotto combinatorio I potenziali target di clientela Tecniche di raccolta e analisi delle informazioni Formulazione del programma di viaggio Analisi dei costi e costruzione della griglia dei prezzi</p>	<p><b>Storia dell'arte</b> : studio e analisi dei siti del territorio <b>Storia e geografia</b> : studio ed analisi dei periodi storici relativi ai siti rilevanti e localizzazione geografica <b>Italiano</b> : tecniche di comunicazione verbali e non verbali Analisi di testi settoriali <b>Educazione fisica</b> : elementi di prossemica La comunicazione attraverso il corpo <b>Diritto</b> : la tutela dei prodotti tipici I contratti del settore <b>Economia turistica</b> : Gli itinerari turistici, la scheda costi per viaggi organizzati. <b>Inglese e francese</b> : comunicare con i clienti in lingua</p>

Per essere in grado di: (riportare le competenze declinate nel quadro 1)	il Soggetto deve dimostrare di:	Gli indicatori sono:	Livelli di padronanza -Declinare il livello
Ricerca ed elaborare le informazioni relative alle caratteristiche del territorio di riferimento	Utilizzare fonti informative per l'individuazione dei luoghi di attrazione turistica Fornire informazioni su clima, costumi cultura ed abitudini relative ai posti di attrazione turistica	precisione nella selezione delle fonti di informazioni  conoscenza degli usi e dei costumi delle località turistiche individuate	<b>Adeguito:</b> individua le informazioni e fornisce semplici informazioni  <b>Eccellente:</b> ricerca autonomamente le informazioni e fornisce informazioni complete ed esaustive
Progettare pacchetti turistici a tema	Reperire ed assemblare dati ed informazioni sulle caratteristiche del territorio Individuare le fonti informative  Individuare le fasi di costruzione di un itinerario attraverso l'uso della "scheda tecnica"	Precisione nella strutturazione del pacchetto  Pertinenza nella formulazione del programma di viaggio  Precisione nella costruzione della scheda dei costi	<b>Adeguito:</b> progetta un semplice pacchetto turistico determinandone il prezzo.  <b>Eccellente:</b> progetta un itinerario articolato fornendo diverse opzioni alternative con i relativi prezzi.
Descrivere, promuovere e vendere servizi turistici	simulare lo scambio di informazione con i soggetti in questione Illustrare i servizi da commercializzare risolvendo un caso pratico  Effettuare una prenotazione ed una successiva vendita di un servizio dato	chiarezza nello scambio di informazioni  pertinenza nella soluzione del caso  precisione nella gestione della prenotazione e della vendita del servizio	<b>Adeguito</b> descrive i servizi da vendere utilizzando le tecniche di comunicazione apprese.  <b>Eccellente</b> : descrive i servizi da vendere proponendo soluzioni alternative ed adeguate al cliente.

### 3. Strumenti di valutazione

Tipologia delle prove		Articolazione della tipologia	Tipologia/e utilizzata/e
<b>Prove scritte</b>	Questionari a risposte chiuse	▪ quesiti a scelta multipla	<b>X</b>
		▪ quesiti a completamento (con scelta tra opzioni date)	
		▪ quesiti a riempimento (con scelta tra opzioni date)	
		▪ minicasi (con quesiti a scelta multipla)	
		▪ quesiti a corrispondenza	
	Questionari a risposte aperte	▪ quesiti a risposte aperte	
		▪ quesiti a completamento (con formulazione libera)	
		▪ quesiti a riempimento (con formulazione libera)	
		▪ minicasi (con quesiti a risposte aperte)	
	Soluzioni di casi	▪ con quesiti a risposta aperta	<b>X</b>
		▪ con quesiti a risposte chiuse	<b>X</b>
	Prove "tradizionali"	▪ Temi	
▪ Problemi			
▪ Esercizi (es. equazioni ecc.)			
<b>Prove orali</b>	Colloqui	▪ strutturati	
		▪ semistrutturati	
		▪ destrutturati	
<b>Prove pratiche</b>	Check list di osservazione	▪ di processo	<b>X</b>
		▪ di prodotto	
	Relazioni tecniche		
<b>Performance in simulazione</b>	Check list di osservazione	▪ di processo	<b>X</b>
		▪ di prodotto	
	Relazioni tecniche		

## Certificazione delle Competenze

Si certifica che l'allievo            nato a            il            frequentante la classe    sezione

Indirizzo            dell'Istituto

ha partecipato al percorso di: ASL       ASL in IFS

Denominato “ **alternanza in rete : alla riscoperta dei beni comuni : il territorio**”

per numero complessivo ore : 120 acquisendo le competenze riportate in tabella

Competenza	Valutazione	Note
Sottoscrivere un contratto bancario e di utenza		
Creare un listino dei prodotti e gestire il negozio elettronico		
Creare un archivio di fornitori e clienti		
Ricerca ed elaborare le informazioni relative alle caratteristiche del territorio di riferimento		
Progettare pacchetti turistici a tema		
Descrivere, promuovere e vendere servizi turistici		

Durante il percorso gli alunni hanno realizzato i seguenti prodotti.

(si allega piano di marketing, brochure, e welcome card)