

PROGETTO PCTO
ARTICOLAZIONE ACCOGLIENZA TURISTICA
CLASSI TERZE - QUARTE - QUINTE
A.S.. 2023/2024

1. TITOLO PROGETTO: “ITINERARI TURISTICO - ENOGASTRONOMICI”

Durata complessiva: 400 ore

N° ore in azienda: 120 ore annue

N° ore d’aula: 34 ore + 3 ore (verifica delle competenze) annue

CONTENUTI

1. ITALIANO

Modulo: Viaggiare nel medioevo – CLASSE TERZA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
U.D.1 Fuori dalla cucina i primi turisti, i pellegrini pagg. 39-42 Agenda storia percorsi di storia settoriale	Conoscere gli elementi essenziali dell’evoluzione delle tipologie di viaggio nel Medioevo.	Saper individuare il legame tra base materiale del vivere sociale e manifestazioni culturali.	Saper cogliere la persistenza di elementi del passato nel presente.	4 ore

Modulo: Origini del turismo contemporaneo – CLASSE QUARTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1. Il turismo nell’età moderna	Conoscere gli elementi essenziali dell’evoluzione delle tipologie di turismo nell’età moderna.	Saper individuare il legame tra base materiale del vivere sociale e manifestazioni culturali.	Saper cogliere la persistenza di elementi del passato nel presente.	4 ore

Modulo: Evoluzione del fenomeno turistico – CLASSE QUINTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1. Dal turismo d'élite al turismo di massa.	Conoscere le tappe essenziali dell'evoluzione delle tipologie di turismo dall'800 a oggi.	Saper individuare i caratteri del turismo di massa e di quello di élite.	Saper cogliere la persistenza di elementi del passato nel presente.	4 ore

1. DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE DELLA STRUTTURA RICETTIVA

Modulo: Le varie tipologie di imprese di ristorazione – CLASSE TERZE

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1 – Concetto di ristorazione e classificazione degli esercizi pubblici.	Conoscere l'evoluzione della domanda di servizi di ristorazione	Individuare gli elementi che influenzano l'evoluzione della domanda di servizi di ristorazione	Capacità di operare nel campo delle imprese e delle professioni relative al settore turistico	1 ore
2 – Classificazione tipologica	Esaminare gli aspetti fondamentali delle diverse tipologie della ristorazione commerciale e collettiva e la loro evoluzione	Distinguere gli elementi che caratterizzano le diverse tipologie di aziende della ristorazione commerciale e collettiva	Capacità di operare nel campo delle imprese e delle professioni relative al settore turistico	1 ora
3 – Le autorizzazioni all'esercizio dell'attività ristorativa	Conoscere gli adempimenti necessari all'avvio di un'azienda turistico-ristorativa	Individuare le autorizzazioni necessarie all'avvio di un'azienda turistico-ristorativa	Capacità di operare nel campo delle imprese e delle professioni relative al settore turistico	1 ore
4 – Sicurezza sul lavoro	Esaminare gli aspetti fondamentali della normativa della sicurezza del lavoro	Utilizzare il linguaggio giuridico e riconoscere nei contesti di riferimento i casi di applicazione delle norme di sicurezza del lavoro.	Applicare le norme attinenti la conduzione dell'esercizio, la sicurezza e la salute nei luoghi di lavoro	1 ore

Modulo: La configurazione di costo per la determinazione del prezzo di vendita dei servizi turistici – CLASSE QUARTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
-----------------	------------	---------	------------	-------

1. Configurazione costo del pacchetto turistico.	Analisi del concetto di costo.	Essere in grado di configurare il costo: dal costo primo all'economico - tecnico.	Saper determinare il mark up oltre gli oneri figurativi.	5 ore
1. Sicurezza sul lavoro	Esaminare gli aspetti fondamentali della normativa della sicurezza del lavoro	Utilizzare il linguaggio giuridico e riconoscere nei contesti di riferimento i casi di applicazione delle norme di sicurezza del lavoro.	Applicare le norme attinenti la conduzione dell'esercizio, la sicurezza e la salute nei luoghi di lavoro.	1 ore

Modulo: Le fasi dell'evoluzione del turismo moderno- CLASSE QUINTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1. Evoluzione del turismo moderno	Fattori di crescita, nuove tendenze, politiche europee in ambito turistico	Essere in grado di analizzare l'evoluzione del fenomeno turistico, comprendendone le tendenze e i possibili scenari.	Saper realizzare percorsi turistici che soddisfino nuovi bisogni sulla base soprattutto delle nuove tendenze in atto	6

2. LABORATORIO DI ACCOGLIENZA TURISTICA

Modulo: Le tecniche di vendita dei servizi ricettivi e turistici – CLASSE TERZA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1. Comprendere i bisogni della domanda turistica.	La segmentazione della domanda turistica e i comportamenti d'acquisto e consumo del turista;	Essere in grado d'individuare il target a cui indirizzare la produzione dei servizi turistico - ricettivi.	Saper attuare un piano di analisi per adeguare la produzione alle richieste di mercato.	6 ore
2. Le azioni e gli strumenti per commercializzare il prodotto/servizio turistico – ricettivo.	I canali di vendita dei servizi alberghieri; I rapporti commerciali con i fornitori dei servizi turistici; Le diverse tipologie di promozione turistica; Le strategie per la fidelizzazione dei clienti.	Essere in grado di individuare le tecniche più efficaci per attrarre e fidelizzare la clientela turistica .	Saper Applicare le strategie per incrementare il fatturato; Saper realizzare un piano promozionale per l'impresa ricettiva e turistica.	6 ore

Modulo: Le tecniche di produzione e vendita degli Inclusive Tour - CLASSE QUARTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
-----------------	------------	---------	------------	-------

1. Progettare un Inclusive Tour.	Elementi del pacchetto turistico; I contratti con i fornitori dei servizi turistici; Determinazione del prezzo del viaggio organizzato.	Essere in grado d'individuare l'accordo più conveniente per la produzione del viaggio organizzato; Essere in grado di sviluppare itinerari turistico – enogastronomici articolati.	Saper progettare un inclusive tour adeguato alle richieste di mercato.	6 ore
2. Commercializzare un inclusive Tour.	I canali per la distribuzione dei viaggi organizzati; Le tecniche promozionali per incentivare le vendite dei pacchetti turistici e promuovere il territorio	Essere in grado di valorizzare il territorio e realizzare offerte promozionali per i prodotti turistici.	Saper applicare le strategie più adeguate per commercializzare gli inclusive tour ed incrementare il fatturato del T.O.	6 ore

Modulo: Il piano di marketing del settore turistico - CLASSE QUINTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1. Le fasi del piano di marketing.	Analisi dell'ambiente in cui opera l'impresa, determinazione degli obiettivi, posizionamento, ciclo di vita del prodotto e strategie di marketing.	Essere in grado di stabilire le strategie e le azioni di marketing più adeguate per un'azienda turistico - ricettiva.	Saper impostare un piano di marketing turistico.	10 ore
1. Il controllo di marketing.	I metodi e gli strumenti per effettuare il controllo dei risultati di marketing.	Essere in grado d'individuare i metodi più efficaci per il controllo di marketing.	Saper effettuare le azioni di controllo dei risultati.	2 ore

3. LINGUA INGLESE

Modulo: La vendita dei servizi turistico – ricettivi ai clienti stranieri - CLASSE TERZA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1. Le strategie di vendita ai clienti stranieri.	La comunicazione in lingua inglese applicata alla presentazione ed alla vendita dei servizi turistico - ricettivi	Essere in grado di fornire informazioni sui servizi ricettivi, sui servizi turistici e sui relativi prezzi in lingua inglese.	Saper gestire i rapporti commerciali in lingua adottando la terminologia tecnica di settore.	4 ore

Modulo: Gastronomy: an essential ingredient in tourism – CLASSE QUARTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1.Turismo gastronomico- La Puglia	Conoscere i prodotti tipici di un territorio. Conoscere la geografia del territorio	Essere in grado di fornire informazioni sui servizi ricettivi e turistici in lingua inglese.	Strategie di comprensione e produzione di testi comunicativi semplici scritti, orali e multimediali. Strutture morfosintattiche adeguate al contesto d'uso e che conferiscono coerenza e coesione al discorso.	4 ore

Modulo: Marketing and Promotion - CLASSE QUINTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1.Marketing turistico	Conoscere le principali strategie per promuovere il territorio	Individuare e utilizzare documenti di settore per la realizzazione di offerte promozionali per i prodotti turistici in lingua inglese	Strategie di comprensione e produzione di testi comunicativi semplici scritti, orali e multimediali. Strutture morfosintattiche adeguate al contesto d'uso e che conferiscono coerenza e coesione al discorso.	4

4. LINGUA FRANCESE

Modulo: Informare e promuovere i servizi ricettivi e turistici al mercato estero - CLASSE TERZA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1.Promuovere le vendite con la clientela straniera.	Le informazioni relative ai prodotti turistici ed ai servizi alberghieri in lingua francese.	Essere in grado di fornire informazioni sui servizi ricettivi, sui servizi turistici e sui relativi prezzi in lingua francese.	Saper gestire i rapporti commerciali in lingua adottando la terminologia tecnica di settore.	4 ore

Modulo: Escapades Gourmandes – CLASSE QUARTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1. Le tourisme enogastronomique	Conoscere i prodotti tipici di un territorio. Conoscere la geografia del territorio.	Essere in grado di fornire informazioni sui servizi ricettivi, sui servizi turistici e su percorsi enogastronomici del territorio.	Essere in grado di padroneggiare la lingua francese per scopi comunicativi e utilizzare il linguaggio settoriale.	4 ore

Modulo Lingua francese – Voyages pour tous les goûts. – CLASSE QUINTA

Unità Didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1. Promuovere le vendite con la clientela straniera.	Conoscere la geografia del territorio francese;	Individuare e utilizzare documenti d'informazione di settore per creare un percorso turistico.	Utilizzare la lingua straniera per presentare un percorso turistico.	4 ore

5. SCIENZE E CULTURA DELL'ALIMENTAZIONE

MODULO: I cereali – CLASSI TERZE

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1) I cereali	Conoscere le più importanti tappe della tecnologia di produzione dei cereali e dei loro derivati	Saper distinguere le varie tipologie merceologiche dei cereali	Valorizzare e promuovere le tradizioni locali e nazionali che riguardano i cereali	3. ore
2) Composizione chimica e valore nutritivo dei cereali	Conoscere i nutrienti presenti nei cereali	Individuare le caratteristiche chimico-fisiche e nutrizionali dei cereali	Controllare ed utilizzare i cereali sotto il profilo organolettico, merceologico, chimico-fisico, nutrizionale e gastronomico	3 ore

Modulo: Qualità alimentare CLASSE QUARTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1 – Qualità totale degli alimenti	Conoscere le proprietà e le caratteristiche di un prodotto alimentare	Descrivere il concetto di qualità totale declinandolo nelle sue forme specifiche	Individuare gli aspetti qualitativi di un alimento	2 ore
2 – Marchi di qualità	Conoscere le caratteristiche distintive derivanti dall'ambiente geografico di origine e dal metodo di	Descrivere i principali aspetti che caratterizzano i prodotti di qualità	Saper distinguere i diversi marchi di qualità dei prodotti certificati a livello europeo	2 ore

	produzione			
--	------------	--	--	--

Modulo: Turismo enogastronomico – CLASSE QUINTA

Unità didattica	Conoscenze	Abilità	Competenze	Tempi
1.enogastronomia e territorio.	Le specialità gastronomiche della cucina Regionali, il rapporto tra risorse alimentari naturali e tradizioni gastronomiche.	Essere in grado di valorizzare i prodotti tipici regionali.	Saper progettare un percorso enogastronomico.	4 ore