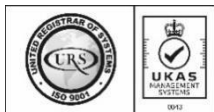




CERTIFICAZIONE  
AGENZIA FORMATIVA  
n. 34423/A/0001/UK/It



**FUTURA**  
LA SCUOLA  
PER L'ITALIA DI DOMANI



**pon**  
Per la scuola  
competenza e ambiente  
per l'apprendimento  
2014-2020

Sistema Gestione Qualità  
per la Formazione  
Marittima ...



CERTIFICATO N. 50 100  
14484 Rev.005

**ISTITUTO STATALE D'ISTRUZIONE SUPERIORE  
"R. DEL ROSSO - G. DA VERRAZZANO"**  
Via Panoramica, 81 - 58019 - Porto S. Stefano (GR)  
Telefono +39 0564 812490/0564 810045  
Fax +39 0564 814175  
C.F. 82002910535 (GRIS00900X)

Sito web: [www.daverrazzano.edu.it](http://www.daverrazzano.edu.it) e-mail: [gris00900x@istruzione.it](mailto:gris00900x@istruzione.it) - [segreteria@daverrazzano.it](mailto:segreteria@daverrazzano.it)  
Posta elettronica certificata: [gris00900x@pec.istruzione.it](mailto:gris00900x@pec.istruzione.it)

## **PROGRAMMAZIONE DIDATTICO-EDUCATIVA A.S. 2024/2025 DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE DELLA STRUTTURA RICETTIVA**

### **PROFILO DEL DIPLOMATO DI ISTRUZIONE PROFESSIONALE INDIRIZZO "SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITA' ALBERGHIERA**

Il Diplomato di istruzione professionale nell'indirizzo "Servizi per l'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera" ha specifiche competenze tecniche, economiche e normative nelle filiere dell'enogastronomia e dell'ospitalità alberghiera, nei cui ambiti interviene in tutto il ciclo di organizzazione e gestione dei servizi.

E' in grado di :

- utilizzare le tecniche per la gestione dei servizi enogastronomici e l'organizzazione della commercializzazione, dei servizi di accoglienza, di ristorazione e di ospitalità;
- organizzare attività di pertinenza, in riferimento agli impianti, alle attrezzature e alle risorse umane;
- applicare le norme attinenti la conduzione dell'esercizio, le certificazioni di qualità, la sicurezza e la salute nei luoghi di lavoro;
- utilizzare le tecniche di comunicazione e relazione in ambito professionale orientate al cliente e finalizzate all'ottimizzazione della qualità del servizio;
- comunicare in almeno due lingue straniere;
- reperire ed elaborare dati relativi alla vendita, produzione ed erogazione dei servizi con il ricorso a strumenti informatici e a programmi applicativi;
- attivare sinergie tra servizi di ospitalità-accoglienza e servizi enogastronomici;
- curare la progettazione e programmazione di eventi per valorizzare il patrimonio delle risorse ambientali, artistiche, culturali, artigianali del territorio e la tipicità dei suoi prodotti

**Nell'articolazione "Servizi di sala e di vendita"**, il diplomato è in grado di svolgere attività operative e gestionali in relazione all'amministrazione, produzione, organizzazione, erogazione e vendita di prodotti e servizi enogastronomici; interpretare lo sviluppo delle filiere enogastronomiche per adeguare la produzione e la vendita in relazione alla richiesta dei mercati e della clientela, valorizzando i prodotti tipici.

A conclusione del percorso quinquennale, i diplomati nell' articolazione "Servizi di sala e di vendita", conseguono i risultati di apprendimento descritti nel punto 2.2 dell'Allegato A) al DPR 87/2010, di seguito specificati in termini di competenze:

- controllare e utilizzare gli alimenti e le bevande sotto il profilo organolettico, merceologico, chimico-fisico, nutrizionale e gastronomico;

- predisporre menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, anche in relazione a specifiche necessità dietologiche;
- valorizzare e promuovere le tradizioni locali, nazionali e internazionali individuando le nuove tendenze di filiera;
- adeguare e organizzare la produzione e la vendita in relazione alla domanda dei mercati, valorizzando i prodotti tipici;
- applicare le normative vigenti, nazionali e internazionali, in fatto di sicurezza, trasparenza e tracciabilità dei prodotti.

La didattica laboratoriale favorisce lo sviluppo delle competenze nell'intero percorso formativo.

**Articolazione: Servizi di sala e di vendita**

**PROGRAMMAZIONE DEI CORSI:**

**CLASSI TERZE**

**Disciplina: Diritto e tecniche amministrative della struttura ricettiva. N. 4 ore settimanali**

**Libro di testo adottato: "Gestire le imprese ricettive up 1" Ed. Tramontana Autori: Stefano Rascioni – Fabio Ferriello**

**CONTENUTI:**

**Gli strumenti di lavoro**

1. I calcoli percentuali
2. I calcoli percentuali sopra cento e sotto cento
3. L'interesse e il montante
4. Lo sconto e il valore attuale commerciale
5. I riparti proporzionali diretti
6. Le tabelle e i grafici

**MODULO A: Il turismo e il mercato turistico (PRIMO QUADRIMESTRE )**

**Lezioni:**

1. Il turismo
2. La domanda turistica
3. L'offerta turistica
4. Il mercato turistico

**MODULO B: La costituzione e la gestione dell'impresa (PRIMO QUADRIMESTRE )**

**Lezioni:**

1. L'attività economica e l'azienda
2. La forma giuridica dell'impresa
3. Le norme sulla costituzione dell'impresa
4. La gestione dell'impresa

**MODULO C: I documenti delle operazioni di gestione (SECONDO Quadrimestre )**

**Lezioni:**

1. La fattura
2. Il documento di trasporto (Ddt)
3. L'Imposta sul Valore Aggiunto
4. Le operazioni IVA e la base imponibile
5. Il documento commerciale
6. I regolamenti in denaro contante e con bonifico bancario
7. Gli assegni
8. Le carte di debito e le carte di credito
9. I servizi bancari di incasso elettronico
10. Le cambiali

**MODULO D: Le caratteristiche organizzative e gestionali delle imprese turistico-ristorative ( secondo Quadrimestre )**

**Lezioni:**

1. Le imprese di viaggio
2. Le Agenzie di viaggio
3. I tour operator e I tour organizer
4. Le imprese ricettive
5. La gestione delle imprese ricettive
6. Le imprese ristorative
7. La gestione delle imprese ristorative
8. L'analisi dell'andamento della gestione

## **COMPETENZE**

### **Gli strumenti di lavoro**

- Utilizzare tecniche di gestione a supporto dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità.

### **Modulo A**

- Utilizzare, all'interno delle macro-aree di attività che contraddistinguono la filiera, procedure di base per la predisposizione di prodotti/servizi/menu coerenti con il contesto e le esigenze della clientela, in contesti strutturati
- Utilizzare procedure di base per la predisposizione e la vendita di pacchetti di offerte turistiche coerenti con i principi dell'ecosostenibilità e con le opportunità offerte dal territorio.
- Utilizzare all'interno delle macro-aree di attività che contraddistinguono la filiera di riferimento, idonee modalità di supporto alle attività di *Destination marketing* secondo procedure standard, in contesti professionali strutturati.

### **Modulo B**

- Utilizzare tecniche tradizionali di lavorazione, organizzazione e commercializzazione dei servizi e dei prodotti all'interno delle macro-aree di attività che contraddistinguono la filiera, secondo modalità di realizzazione adeguate ai diversi contesti produttivi;
- Utilizzare tecniche di gestione a supporto dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità.
- Utilizzare idonee modalità di supporto alle attività di budgeting-reporting aziendale secondo procedure standard, in contesti professionali strutturati.

### **Modulo C**

- Utilizzare tecniche di gestione a supporto dei processi di approvvigionamento, di produzione e di vendita di prodotti e servizi rispettando parametri di qualità.
- Utilizzare idonee modalità di collaborazione per la gestione delle fasi del ciclo cliente all'interno delle macro-aree di attività che contraddistinguono la filiera di riferimento, secondo procedure standard, in contesti strutturati e con situazioni mutevoli che richiedono modifiche del proprio operato.

## **Modulo D**

- Curare le fasi del ciclo cliente utilizzando modalità comunicative adeguate al raggiungimento dei risultati previsti, in contesti strutturati, con situazioni mutevoli che richiedono un adeguamento del proprio operato.
- Collaborare alla realizzazione di eventi enogastronomici, culturali e di promozione del Made in Italy in contesti professionali noti.
- Utilizzare procedure di base per la predisposizione e la vendita di pacchetti di offerte turistiche coerenti con i principi dell'eco sostenibilità e con le opportunità offerte dal territorio.
- Utilizzare idonee modalità di collaborazione per la gestione delle fasi del ciclo cliente all'interno delle macro-aree di attività che contraddistinguono la filiera di riferimento, secondo procedure standard, in contesti strutturati e con situazioni mutevoli che richiedono modifiche del proprio operato

**Strategie didattiche**      Lezione frontale, lezione interattiva, dibattito e discussione, DDI

**Materiali e strumenti**      Libro di testo, appunti e schemi, mappe concettuali, internet, slide e presentazioni

**Tipo di Verifiche**              Verifiche formative all'inizio di ogni lezione; verifiche sommative orali e/o scritte al termine di ogni Modulo, verifica di recupero.

## **Valutazione**

**(per certificazione competenze)**   Si fa riferimento alla Griglia di valutazione comune del Dipartimento

## **CONOSCENZE:**

### **Gli strumenti di lavoro**

- Calcolo percentuale diretto e inverso, sopra e sotto cento
- Interesse e montante, sconto commerciale e valore attuale
- Riparti proporzionali diretti semplici e composti
- Tabelle e grafici

## **Modulo A**

- Turismo
- Domanda e offerta turistica
- Mercato turistico

## **Modulo B**

- Attività economica
- Azienda e sue tipologie
- Soggetti interni ed esterni all'azienda
- Forme giuridiche d'impresa
- Soggetto giuridico e soggetto economico
- Costituzione dell'impresa
- Operazioni di gestione
- Equilibrio monetario ed economico
- Patrimonio e Situazione patrimoniale

## **Modulo C**

- Gestione amministrativa dell'impresa turistico-ristorativa
- Documentazione della compravendita
- Strumenti di regolamento della compravendita

## **Modulo D**

- Organizzazione delle risorse umane dell'impresa turistico-ristorativa
- Gestione amministrativa ed economica dell'impresa turistico-ristorativa

- Documentazione delle operazioni di gestione dell'impresa turistico-ristorativa

#### **ABILITÀ:**

##### **Gli strumenti di lavoro**

- Applicare gli strumenti di calcolo percentuale, di calcolo finanziario e di riparto per risolvere i problemi della gestione dell'impresa turistico-ristorativa
- Interpretare e rappresentare con grafici e tabelle i dati

##### **Modulo A**

- Distinguere le caratteristiche del mercato turistico
- Identificare le dinamiche del mercato turistico
- Applicare gli strumenti di calcolo all'analisi della dimensione quantitativa della domanda e dell'offerta turistica di un territorio
- Elaborare i dati statistici e interpretare i risultati ottenuti

##### **Modulo B**

- Identificare la forma giuridica più adatta allo svolgimento di un'attività economica
- Illustrare gli adempimenti derivanti dalla costituzione di un'impresa
- Individuare le operazioni della gestione aziendale
- Individuare e utilizzare gli strumenti di base per il controllo della gestione aziendale

##### **Modulo C**

- Individuare gli elementi procedurali delle strutture turistico-ristorative
- Applicare la normativa nei contesti di riferimento
- Interpretare i dati contabili e amministrativi dell'impresa turistico-ristorativa
- Compilare la documentazione della compravendita e del relativo regolamento

##### **Modulo D**

- Riconoscere gli elementi della struttura organizzativa dell'impresa turistico-ristorativa e individuare il ruolo del personale nei diversi settori
- Illustrare il ruolo svolto dal personale operante nei diversi settori
- Applicare la normativa nei contesti di riferimento
- Individuare gli elementi procedurali delle strutture turistico-ristorative
- Redigere la contabilità di settore
- Interpretare i dati contabili e amministrativi dell'impresa turistico-ristorativa

## **Modulo educazione civica ( secondo Quadrimestre )**

**Indirizzo : Sala e bar**

**Diritto e Tecnica Amministrativa - 6 ore**

Democrazia diretta e rappresentativa

Gli strumenti della democrazia partecipata:

Art. 17 e 18 – Riunione e associazione

Art. 75 - Referendum

Art. 48 - Diritto di voto

Art. 56 e 58 – Elettorado attivo e passivo

Art. 50 - Petizioni

Art. 71 – Iniziativa legislativa popolare