

# PERCORSI PER LE COMPETENZE TRASVERSALI E PER L'ORIENTAMENTO

## AMMINISTRAZIONE, FINANZA E MARKETIG

### DESCRIZIONE PROGETTI

Il Progetto PCTO si pone l'obiettivo più incisivo di accrescere la motivazione allo studio e di guidare i giovani nella scoperta delle vocazioni personali, degli interessi e degli stili di apprendimento individuali, arricchendo la formazione scolastica con l'acquisizione di competenze maturate "sul campo". Tale condizione garantisce un vantaggio competitivo rispetto a quanti circoscrivono la propria formazione al solo contesto teorico, offrendo nuovi stimoli all'apprendimento e valore aggiunto alla formazione della persona.

L'offerta formativa del nostro Istituto è arricchita dall'esperienza del progetto nella convinzione che la formazione tecnica, pur basandosi su una solida cultura generale, necessita di applicazione e di verifica continua delle conoscenze tecniche e professionali alla luce dell'evoluzione economica e produttiva della società.

Il Progetto con gli studenti si svolge all'interno del percorso curricolare, con lezioni tenute da Docenti esperti ed extracurricolari presso strutture esterne, e si propone di raggiungere i seguenti obiettivi:

- collegare la formazione in aula con l'esperienza pratica in ambienti operativi reali;
- favorire l'orientamento dei giovani, valorizzandone le vocazioni personali;
- potenziare la formazione degli allievi con l'acquisizione di competenze spendibili nel mercato del lavoro;

Il percorso propone di raggiungere i seguenti risultati:

- attivare per gli studenti dalla classe terza un primo, ma significativo approccio con il mondo del lavoro e la realtà delle imprese che operano in settori coerenti con la figura professionale del Perito Commerciale;
- favorire l'acquisizione delle competenze professionali e delle abilità tecnico-pratiche proprie del profilo di riferimento in relazione ai seguenti contesti: classificazione e categorie di contratti e individuazioni delle condizioni generali nei contratti "standardizzati", la disciplina prevista per le clausole vessatorie ed il contratto imposto dalla legge; contratto di abbonamento in una palestra; organizzazione aziendale; norme sulle contabilità aziendale; scambi commerciali; conoscere il calcolo e le fatture aziendali; analisi e strategie di marketing turistico; organigramma societario e struttura aziendale.

Le attività di PCTO sono così suddivise:

3° ANNO	4° ANNO	5° ANNO
60 ORE	60 ORE	80 ORE
“L’ ABBONAMENTO”	“L’ IMPRENDITORE E LA SUA IMPRESA”	“L’ AZIENDA E”

Ogni anno il monte ore è stato suddiviso in moduli in cui sono svolte visite guidate, attività in studio tecnico e formazione sulla sicurezza.

Gli obiettivi prefissati sono: la conoscenza e la classificazione delle categorie di contratti e delle clausole vessatorie; la conoscenza dell’organizzazione aziendale, delle norme sulle contabilità aziendale e degli scambi commerciali; la conoscenza del calcolo e delle fatture aziendali; la conoscenza dell’analisi e delle strategie di marketing turistico, dell’organigramma societario e della struttura aziendale.

La permanenza presso lo studio commercialista permetterà agli studenti di mettere in pratica quanto appreso a scuola attraverso il confronto con casi pratici.

3° ANNO	4° ANNO	5° ANNO
“L’ ABBONAMENTO”	“L’ IMPRENDITORE E LA SUA IMPRESA”	“L’ AZIENDA È”
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formazione Generale e Specifica sulla sicurezza negli ambienti di lavoro D.lgs. 81/08.</li> <li>• Lessico fondamentale e specifico per la gestione di comunicazioni in contesti formali ed informali;</li> <li>• Codici della comunicazione orale, verbale e non verbale;</li> <li>• Organizzazione del discorso espositivo;</li> <li>• Elementi strutturali di un testo scritto coerente e coeso;</li> <li>• Modalità e tecniche delle diverse forme di produzione scritta: reazioni, report, curriculum;</li> <li>• Fasi della produzione scritta: pianificazione, stesura e</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formazione Generale e Specifica sulla sicurezza negli ambienti di lavoro D.lgs. 81/08.</li> <li>• La divisione del lavoro e i modelli di coordinamento</li> <li>• Gestione dell’organizzazione all’interno dell’azienda</li> <li>• Partecipazione (in qualità di uditore) ai processi decisionali</li> <li>• Rilevare le operazioni gestionali</li> <li>• Redigere i documenti amministrativi e finanziari aziendali</li> <li>• Simulazione presentazione documenti contabili agli uffici competenti.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formazione Generale e Specifica sulla sicurezza negli ambienti di lavoro D.lgs. 81/08.</li> <li>• Comprendere i criteri di scelta della forma giuridica d’impresa;</li> <li>• Comprendere il ruolo del marketing turistico;</li> <li>• Saper redigere un piano di marketing turistico;</li> <li>• Comprendere le strategie delle imprese, nella gestione delle risorse umane</li> <li>• Redigere libri obbligatori delle contabilità del personale;</li> <li>• Interpretare le norme dei contratti di lavoro;</li> <li>• Comprendere le potenzialità delle tecnologie informatiche</li> </ul>

<p>revisione.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lessico di base su argomenti di vita professionale in inglese Regole grammaticali fondamentali in inglese;</li> <li>• Corretta pronuncia di un repertorio di parole e frasi di uso comune nell'ambito professionale.</li> <li>• Semplici modalità di scrittura: messaggi brevi, lettera commerciale in inglese</li> <li>• Conoscere i dati economico geografici delle maggiori aree turistiche.</li> <li>• Conoscere le potenzialità di crescita economica del turismo.</li> <li>• Conoscenza e localizzazione delle principali risorse turistiche mondiali.</li> <li>• Conoscere le nuove tendenze del turismo: eco-sostenibilità, turismo responsabile, turismo naturalistico, individuazione e ricerca di nuove mete turistiche.</li> <li>• I caratteri della forma giuridica dell'impresa.</li> <li>• I processi di approvvigionamento, gestione del magazzino di vendita e di marketing delle imprese collettive.</li> <li>• Il sistema informativo / contabile delle società. La struttura e il funzionamento del programma di contabilità gestionale <ul style="list-style-type: none"> <li>o I documenti e le funzioni del sistema informativo di bilancio.</li> <li>o I principi contabili ed i criteri di valutazione.</li> </ul> </li> </ul>		<p>in uso nelle rispettive realtà lavorative;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saper compilare un contratto di lavoro subordinato;</li> <li>• Conoscere: il sistema informatico contabile della società, le ritenute sociali, gli elementi di retribuzione della busta paga, la struttura e il funzionamento del software in uso per l'elaborazione</li> <li>• Simulazione presentazione documenti contabili agli uffici competenti.</li> <li>• Individuazione dei processi produttivi relativi ai servizi o beni prodotti: approvvigionamenti, trasformazione e rapporto con il cliente.</li> <li>• Simulazione in aula con esperti esterni di attività di scelte imprenditoriali: localizzazione, approvvigionamento, just in time ecc. analisi di casi aziendali. (Sia in aula che tramite le videoconferenze)</li> <li>• Studio dei processi di distribuzione del prodotto finito: mercato locali, nazionali e globali.</li> <li>• Analisi dei progetti di marketing elaborati dalla azienda ospitante per la fidelizzazione del cliente.</li> <li>• Analisi degli obiettivi di responsabilità sociale intraprese dall'azienda ospitante.</li> <li>• I processi di approvvigionamento, gestione del magazzino di vendita e di marketing</li> </ul>
--	--	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>o Le voci tipiche del bilancio dell'impresa</li> <li>• Il sistema informativo del personale.</li> <li>• Le assicurazioni ed i rapporti con gli enti previdenziali.</li> <li>• Le ritenute sociali</li> <li>• Gli elementi della retribuzione e della busta paga.</li> <li>• La struttura e il funzionamento del software in uso per l'elaborazione della busta paga.</li> <li>• Concetto economico e giuridico d'imprenditore</li> <li>• Particolare attenzione per l'imprenditore commerciale</li> <li>• La funzione giuridica delle scritture contabili</li> <li>• Il contratto di società riferito alle varie tipologie di società</li> </ul>		
---	--	--

Il monitoraggio del percorso viene eseguito ogni anno durante la fase conclusiva in collaborazione con i soggetti coinvolti.