

Istituto Statale d'Istruzione Secondaria Superiore

" U. Foscolo "

Teano - Sparanise

**PROGRAMMAZIONE DELL'AREA DISCIPLINARE
ECONOMICO-AZIENDALE
A.S. 2018/19**

INDIRIZZO TURISTICO

Classe 5° A Sez. Turismo

Docente: Prof. Basilone Alfonso

DISCIPLINA : ECONOMIA TURISTICA	
STRUTTURA DIDATTICA	
Classe	V AT
N° ore settimanali	Quattro
Prove d'esame	Scritto e orale
Docente	Basilone Alfonso

✚ Nucleo fondamentale della disciplina per la classe di riferimento:

Marketing turistico e comunicazione; aspetti contabili di un'azienda turistica: lo stato patrimoniale e il conto economico

✚ Prerequisiti che gli alunni devono possedere per poter affrontare il nucleo fondamentale della disciplina anche in relazione alle altre discipline (da sviluppare nella fase di accoglienza):

Prerequisiti	Discipline
Imprese, società, gruppi; l'organizzazione d'impresa	Economia turistica
Patrimonio e gestione d'impresa	Economia turistica

Competenze: **individuare le diverse finalità del marketing**

<u>Abilità</u>	<u>Conoscenze</u>
<ul style="list-style-type: none"> Saper interpretare i risultati di un'indagine di marketing 	<ul style="list-style-type: none"> Conoscere le tecniche delle ricerche di mercato

Competenze: **offerte turistiche personalizzate alle esigenze del cliente**

<u>Abilità</u>	<u>Conoscenze</u>
<ul style="list-style-type: none"> Essere in grado di cogliere le esigenze diverse del turista 	<ul style="list-style-type: none"> Formulare una proposta di viaggio adeguata alle esigenze del cliente

Competenze: **determinare la composizione del patrimonio e saper determinare il reddito d'esercizio**

<u>Abilità</u>	<u>Conoscenze</u>
<ul style="list-style-type: none"> Compilare i prospetti del patrimonio e il conto economico 	<ul style="list-style-type: none"> Relazione tra gli elementi del patrimonio e la capacità di generare reddito

Competenze: predisporre un viaggio organizzato	
<u>Abilità</u>	<u>Conoscenze</u>
<ul style="list-style-type: none"> Saper determinare gli itinerari e i relativi prezzi 	<ul style="list-style-type: none"> Organizzare pacchetti di viaggio alternativi a prezzi diversi

Competenze: la pianificazione di un pacchetto turistico all inclusive	
<u>Abilità</u>	<u>Conoscenze</u>
<ul style="list-style-type: none"> Saper calcolare ogni elemento di una proposta turistica 	<ul style="list-style-type: none"> Conoscere gli elementi che concorrono alla formazione del costo totale di una proposta turistica

- ✚ Pianificazione temporale dei moduli, per quadrimestre e per n° di ore, definiti per contenuti e per tipologia di verifica (orale, scritta, scritto-grafica, pratica; formativa o sommativa, se relativa al singolo modulo o a tutti i moduli del Quadrimestre , rispettivamente):

	MODULI	CONTENUTI	VERIFICHE	N° ore/mesi
I quad.	N° 1 Introduzione e ripasso	Riallineamento Tematiche fondamentali della disciplina	esercitazione scritta e relativa correzione	5 Settembre
	N° 2 Marketing turistico; la comunicazione; i turisti come consumatori Laboratorio: nuove forme di marketing operativo Laboratorio: turisti consumatori di particolari prodotti	La funzione del marketing e i suoi obiettivi; la comunicazione aziendale e la sua efficacia	Orali, esercitazione scritta e relativa correzione, attività di laboratorio	20 Ottobre/ novembre
	N° 3 Il mercato dei viaggi leisure; il business travel	L'utilizzo del tempo libero a scopo turistico; l'importanza dei viaggi per affari	Orali, esercitazione scritta e relativa correzione, attività di laboratorio	15 Novembre / Dicembre
	N° 4 Lo stato patrimoniale e il conto economico; l'analisi di bilancio	La struttura del patrimonio e del conto economico; l'analisi delle voci che compongono i prospetti di bilancio	Orali, esercitazione scritta e relativa correzione, attività di laboratorio	25 Dicembre/ Gennaio
II Quad.	N° 5 L'impresa tour operator, il calcolo dei prezzi, esercizi sul calcolo dei prezzi	L'organizzazione e le funzioni del tour operator; determinazione dei prezzi di un pacchetto turistico	Orali, esercitazione scritta e relativa correzione, attività di laboratorio	12 Febbraio

	N° 6 I servizi locali; la costruzione di itinerari	Organizzare una proposta di viaggio adeguata all'esigenza del cliente	Orali, esercitazione scritta e relativa correzione, attività di laboratorio	18 Marzo/ aprile
	N° 7 I preventivi; i viaggi organizzati	Costruire in dettaglio l'itinerario turistici determinandone il prezzo di vendita, predisponendone il relativo preventivo dei costi	Orali, esercitazione scritta e relativa correzione, attività di laboratorio	20 Maggio/ giugno

- ✚ Contenuti pluridisciplinari (tutti o alcuni), all'interno dei singoli moduli, che coinvolgono altre discipline della classe:

Moduli	Contenuti	Discipline
N° 1	Riallineamento Tematiche fondamentali della disciplina	
N° 2	La funzione del marketing e i suoi obiettivi; la comunicazione aziendale e la sua efficacia	
N° 3	L'utilizzo del tempo libero a scopo turistico; l'importanza dei viaggi per affari	
N° 4	La struttura del patrimonio e del conto economico; l'analisi delle voci che compongono i prospetti di bilancio	
N° 5	L'organizzazione e le funzioni del tour operator; determinazione dei prezzi di un pacchetto turistico	
N° 6	Organizzare una proposta di viaggio adeguata all'esigenza del cliente	Geografia; Arte e territorio
N° 7	Costruire in dettaglio l'itinerario turistici determinandone il prezzo di vendita, predisponendone il relativo preventivo dei costi	Geografia; Arte e territorio

- ✚ Interventi di recupero, sostegno, approfondimento e potenziamento da attivare nelle fasi intermedie dell'anno scolastico:

Interventi	Tipologia	N° ore	Metodologia didattica
recupero	In itinere	8	Lezione frontale, interattiva, esercitazioni pratiche
sostegno	In itinere	8	Lezione frontale, interattiva, esercitazioni pratiche

Il docente
Basilone Alfonso