

A cura di Diana Cappi, docente dell'I.T.C. "N.Moreschi" di Milano, Daniela Perego, docente dell'I.T.S.C.PACLE "Elsa Morante" di Limbiate, Claudia Spezia, docente dell'I.T.C. "Dell'Acqua" di Legnano.

APPRENDERE PROGETTANDO

Negli ITC ad indirizzo Igea, la progettazione dell'Area di Progetto è diventata obbligatoria dall'a.s. 1996/97 quando l'indirizzo Igea, da sperimentale, è entrato in ordinamento. Tale progettazione impegna ogni anno i CdC delle classi 4° e 5° ITC Igea.

In alcuni casi l'Area di Progetto è intesa come "Business Idea", in altri come "Azienda Simulata". In entrambi, l'apprendimento mediante l'Area di Progetto è una metodologia che può essere utilizzata da tutti gli istituti della Scuola Secondaria Superiore perché ciò che conta sono gli obiettivi del progetto di apprendimento e le diverse strategie da mettere in atto per la sua realizzazione. In ogni modo, la scelta di fondo del CdC è quella di far acquisire agli studenti una metodologia di apprendimento che abbia come obiettivo la generazione di competenze.

Se per progetto s'intende "*Piano di lavoro in grado di prevedere, definendola e precisandola, l'idea da realizzare per giudicare gli eventi sottraendoli agli effetti del caso*" si comprende quanto sia importante individuare gli ambiti necessari per la sua realizzazione. L'ambiente di lavoro scolastico e il ruolo dei docenti e degli studenti devono essere modificati da quelli tradizionali. Lo studente apprende ponendosi come soggetto attivo: è colui che sceglie, controlla, combina, motiva, correla, decide, risolve, ecc., ed in questo modo sviluppa capacità di tipo metacognitivo.

Lo studente, progettando, impara perché deve riconoscere un problema/situazione, deve definire le strategie operative insieme ai compagni e quindi deve agire.

In questo modo sviluppa capacità operative, mentalità flessibile e senso di responsabilità.

Il successo dello studente nel coordinare conoscenze, competenze, modi di pensare, di agire e di essere necessita di una forte e chiara gestione dei piani di lavoro elaborati dai docenti del CdC e proposti agli studenti dal docente coordinatore dell'Area di Progetto. Gli insegnanti devono definire in ogni piano di lavoro - che va concordato con gli studenti nelle riunioni di programmazione - gli obiettivi, i contenuti, i tempi, le strategie (ovvero le

metodologie). Inoltre, è necessario garantire la disponibilità di strumenti e materiali per agevolare la realizzazione materiale di progetto.

La realizzazione del progetto è per gli allievi l'elemento più stimolante perché sollecita la competizione positiva, ossia la ricerca continua della soluzione migliore, correggendo e approfondendo l'impostazione a seconda dei risultati. In questo modo lo studente acquisisce una mentalità critica ed una consapevolezza della complessità dei saperi.

L'attività dell'Area di Progetto è stimolante perché lo studente non utilizza un modello già pronto, ma impara a costruirlo pianificando, programmando in ogni minimo particolare immedesimandosi nell'attività concreta e reale. Naturalmente, alla fine di ogni giornata destinata all'attività dell'A.P. (4 o 5 ore max), è necessario verificare i risultati raggiunti ed individuare gli scostamenti fra il pensato, l'agito e il realizzato e definire ogni volta le informazioni e gli strumenti da acquisire per attuare gli steps successivi.

Gli insegnanti che gestiscono il percorso dell'A.P. con i moduli sono agevolati in quanto riescono a monitorare il lavoro intervenendo con tempestività al verificarsi degli scostamenti. In questo modo si evita di ampliare il progetto e di non rispettare i tempi predefiniti (generalmente sono previste max 60-80 ore). Il rispetto dei tempi è essenziale perché lo studente impara a gestire in modo responsabile il proprio ruolo lavorativo.

Gli insegnanti oltre che gestire e controllare i piani di lavoro devono osservare attentamente il comportamento di ogni singolo studente e verificare che siano raggiunti gli obiettivi del progetto valutando i risultati conseguiti durante le varie fasi.

In questo momento sull'A.P. ci sono opinioni divergenti riguardo la valutazione della verifica strutturata prevista a fine progetto e la sua spendibilità alla luce delle recenti commissioni interne.

Per quanto riguarda la valutazione della verifica sul progetto è importante che sia parte integrante delle valutazioni complessive sullo studente perché anche l'A.P. concorre alla sua formazione culturale. Quindi la tipologia e i criteri di valutazione possono essere ricondotti a quelli previsti dalla 3° Prova dell'Esame di Stato.

Inoltre, la spendibilità del progetto non può dipendere dalla composizione della commissione esterna o interna perché la sua finalità è di tipo metodologico, cioè far acquisire allo studente conoscenze, competenze e capacità secondo le sue esigenze.

Ipotesi di percorso per la realizzazione dell'Area di progetto "Business Idea"

PROGETTO

Destinatari: Tutti gli alunni/e della quarta / quinta dell'IT

Finalità:

- Favorire la mentalità del lavoro di gruppo
- Affermare il metodo della divisione dei compiti "come approccio alle problematiche complesse"
- Facilitare i rapporti fra la scuola e la realtà produttiva
- Avviare una mentalità progettuale e flessibile
- Abituare ad una mentalità critica
- Sottolineare la complessità dei saperi
- Favorire il senso di appartenenza
- Sviluppare le capacità operative in relazione all'ambito professionale

Competenze:

- Capire l'importanza della programmazione come fase iniziale di qualsiasi attività
- Riconoscere gli elementi di un problema e definire procedure risolutive
- Confrontare preventivi e consuntivi per verificare esiti parziali
- Gestire in modo responsabile il proprio ruolo lavorativo
- Lavorare in gruppo
- Realizzare e documentare il proprio lavoro
- Correggere l'impostazione a seconda dei risultati

Durata: N° 70/80ore suddivise in due periodo (es. Marzo Maggio; Settembre Dicembre)

Team: Composto da tre componenti:

- N° alunni/e
- N° docenti di varie discipline
- Consulenti esterni

Figure di N° 1 Coordinatore docenti

Riferimento N° 1 Segretario gruppo studenti
N° 1 Redattore "Diario di bordo"

Modello La realizzazione di un'idea di impresa attraverso tre sequenze di lavoro:

Progettuale Generare l'idea – Verificare la fattibilità sul mercato – Costruire il Business Plan e applicare il piano d'impresa. (Moduli)

Metodologia: Lezione frontale – Didattica interattiva – Lavoro di gruppo – Intergruppo - Problem solving - Brainstorming – Interviste esterne – Riunioni assembleari.

Controllo: Foglio firme docenti – Schede osservazione incontri.

Strutture: Aula – PC – Lavagna luminosa – Internet – Fax – Sala stampa Istituto – Fotocopiatrice – Scanner.

Verifica: a fine modulo per la certificazione delle competenze.

Valutazione: Questionario a fine lavoro per verificare l'efficacia dell'intervento formativo.

Verifica del Progetto: Consulente tecnico esterno

Risultato: Ipertesto e/o Materiale cartaceo

Presentazione: (interna es. "Giornata di scuola aperta"..... e esterna)

Finanziamenti: Fondo d'istituto, IDEI

AREA DI PROGETTO

MAPPA CONTENUTI PROGETTUALI

PRIMA FASE:

N. 7 INCONTRI

Periodo

Marzo – Maggio 200...

- Presentazione: piano di lavoro; obiettivi; modalità operative
- Tecniche di: aggregazione del gruppo, creatività applicata e generazione idea
- Analisi di mercato, selezione "BUSINESS IDEA".
- Modello organizzativo, iter legislativo, finanziamenti
- Impostazione ricerche di mercato

SECONDA FASE

N: 8 INCONTRI

Periodo

Settembre – Dicembre 200...

- Elaborazione dati ricerca di mercato
- Presentazioni per strutture operative
- Stesura "Business Plan":

QUADRO ORARIO (Primo periodo)

Periodo: Marzo . Maggio 200...

N. 7 Incontri

Totale ore previste: **32**

Materie coinvolte: ES.: Italiano (6) – Inglese (3) – Matematica (4) – Geografia (2) –
Economia Aziendale (11) – Diritto (5) – Educazione fisica (1).

Ore	1°	2°	3°	4°	5°	6°
00/00/200.. Mercoledì	Econ. Az.	Econ.Az.	Inglese	Italiano		
00/00/200.. Martedì		Econ Az.	Econ. Az.	Diritto	Matematica	Matematica
00/00/200.. Lunedì			Diritto	Italiano	Diritto	Italiano
00/00/200.. Giovedì	Econ Az.	Ed. Fisica	Matematica	Italiano		
00/00/200.. Mercoledì	Econ. Az	Econ. Az	Inglese	Italiano	Geografia	
00/00/200.. Martedì		Econ. Az.	Econ. Az.	Diritto	Matematica	
00/05/200.. Mercoledì	Econ. AZ.	Econ. Az.	Inglese	Italiano	Geografia	Diritto

FOGLIO FIRME DOCENTI

(Compresenza)

Orario lezioni							
Italiano							
Inglese							
Francese							
Matematica							
Geografia							
Economia aziendale							
Diritto							
Religione							
Educaz. fisica							

QUESTIONARIO

AREA DI PROGETTO

Anno Scolastico 200./0.

Risultati del questionario rivolto agli studenti di IV/ V.....

Legenda:1 insodd., 2 poco sodd., 3 abb. Sodd., 4 sodd.,5 buono

Pensi di aver raggiunto le competenze proposte per l'area di progetto?

- a) Saper lavorare in gruppo
- b) Saper realizzare e documentare il proprio lavoro
- c) Capire l'importanza della programmazione come fase iniz. del lavoro
- d) Riconoscere gli elementi di 1 problema e definire procedure risolutive
- e) Correggere l'impostazione a seconda dei risultati
- f) Gestire in modo responsabile e determinato il proprio ruolo lavorativo

1	2	3	4	5

Come ti e' sembrata l'organizzazione del progetto?

- a) Durata complessiva di ore
- b) Durata temporale degli incontri(4/5/6 ore per incontro)
- c) Disponibilita' delle figure di riferimento(coordinatore,diarista)
- d) Quantita' e qualita' degli strumenti utilizzati(P:C e videoproiettore)
- e) Disponibilita' delle strutture(laboratori,internet,fax,fotocopiatrice)
- f) Molteplicita' metodologiche(braimstorming,lavoro gruppo,esperto,relazioni)

Quale grado di utilita' attribuisce alle seguenti finalita' del progetto?

- a) Migliorare la capacita' di lavorare insieme
- b) Imparare a rapportarsi con la realta' economiche
- c) Avviare una mentalita' progettuale e flessibile
- d) Abituare ad una mentalita' critica
- e) Sviluppare le capacita' operative
- f) Imparare a comunicare con chiarezza i risultati ottenuti

In che misura le attività operative ti hanno interessato?

- a) Concepire l'idea con la tecnica del brain storming
- b) Ricercare informazioni all'esterno/intervistare
- c) Definizione target cliente,prodotto,forme di comunicazione
- d) Impostazione questionario per ricerca di mercato
- e) Elaborazione dati ricerca di mercato,co grafici/produzione ipertesto
- f) Ricerca prezzi/costi e stesura dei piani economici-finanziari

Suggerimenti:

AREA DI PROGETTO

PROGRAMMAZIONE MODULARE A.S. 200../0..			
Discipline coinvolte: Classe: 4/5 Docenti:..... Percorso modulare annuale/biennale			
n.	TITOLO DEL MODULO	ore previste	Tempi di effettuazione
1	GENERARE L'IDEA	09.00	
2	MARKETING	23.00	
3	BUSINESS IDEA	43.00	
	TOTALE ORE	75.00	

MODULO N. 1: GENERARE L'IDEA **Tipo:** pluridisciplinare

MATERIE CINVOLTE: _____

Classe: 4/5 _____

Funzione del modulo:

Apprendere conoscendo l'ambiente e le regole che lo gestiscono

Tempo ore n.: 9

Prerequisiti:

1 Saper leggere le variabili di un mercato

2 Saper risolvere problemi

Competenze	Descrittori
1. Riconosce i fattori correlati di un mercato	<ol style="list-style-type: none">1. Conosce gli elementi che caratterizzano un mercato2. Sa segmentare un mercato3. Sa individuare elementi attuali e ipotesi future sull'andamento del mercato
2. Individua business in contrazione ed in espansione	<ol style="list-style-type: none">4. Sa correlare gli effetti positivi e negativi di un mercato5. Sa individuare i punti di forza e di debolezza6. Conosce l'importanza dei punti di debolezza
3. Utilizza strumenti per misurare l'inclinazione e le caratteristiche dell'imprenditorialità	<ol style="list-style-type: none">7. Sa valutare componenti positive e negative relative alle capacità imprenditoriali8. Riconosce alle capacità imprenditoriali un valore dinamico

MODULO N° 1

U.D. N° 1: Conoscere l'ambiente di lavoro ed il mercato in cui si opera

Incontro del

Obiettivi:

- Cogliere la differenza fra l'apprendimento per conoscenze e per competenze
- Utilizzare la programmazione come fase iniziale di qualsiasi attività

CONTENUTI:

- Presentazione del lavoro
- Attribuzione dei compiti o mansioni
- Presentazione dei partecipanti
- Presentazione del mercato

Materiale:

- Lucidi
- Fotocopie
- Test
- Foglio firme docenti
- Griglia di osservazione

Strumenti:

- Lavagna luminosa
- Lavagna di carta
- Pennarelli

Modalità:

- Lezione frontale
- Didattica interattiva
- Dibattito

Tempo: 4 ore

MODULO N° 1

U.D. N° 2: Imprenditorialità

Incontro del

Obiettivi:

- Individuare le variabili necessarie per leggere il mercato
- Leggere documenti
- Operare fuori dagli schemi
- Svolgere compiti collettivi
- Selezionare informazioni
- Fare scelte in funzione degli obiettivi
- Relazionare e motivare le scelte

CONTENUTI:

- Conclusione dell'analisi di mercato
- Creatività
- Scelta della "Idea"

Materiale:

- Lucidi
- Fotocopie
- Foglio firme docenti
- Griglia di osservazione

Strumenti:

- Lavagna luminosa
- Lavagna di carta
- Pennarelli

Modalità:

- Lezione frontale (breve)
- Brainstorming
- Didattica interattiva
- Dibattito

Tempo: 5 ore

Verifica fine modulo: SI

SCHEMA PER LA COSTRUZIONE DELLA PROVA DI VERIFICA (valido anche per il modulo 2 e 3)

Verifica di fine		modulo n.: 1 - Generare l'idea		
data.....				
Studente.....		Classe: 4/5.....		
Competenze relative al modulo:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Riconosce i fattori correlati di un mercato 2. Individua business in contrazione ed in espansione 3. Utilizza strumenti per misurare l'inclinazione e le caratteristiche dell'imprenditorialità 				
Descrittori	Peso %	Items /esercizi	Punteggio ottenuto	note
1^ competenza: 1- Conosce gli elementi che caratterizzano un mercato 2- Sa segmentare un mercato 3- Sa individuare elementi attuali e ipotesi future sull'andamento del mercato	10 5 15	Esercizio per definire fenomeni in espansione e in contrazione	Vedi criteri di valutazione del C.C.	Scheda di osservazione
2^ competenza: 4- Sa correlare gli effetti positivi e negativi di un mercato 5- Sa individuare i punti di forza e di debolezza 6- Conosce l'importanza dei punti di debolezza	20 10 10	Vedi esercizio sopra		
3^ competenza: 7- Sa valutare componenti positive e negative relative alle capacità imprenditoriali 8- Riconosce alle capacità imprenditoriali un valore dinamico	20 10	Questionario con commento		

IT.....

SCHEDA DI CERTIFICAZIONE

ALUNNO.....

CLASSE.....

A.S.....

MATERIE COINVOLTE:

MODULO NUMERO: 1 – Generare l'idea

DESCRITTORI	livello				
	1	2	3	4	5
1. Conosce gli elementi che caratterizzano un mercato					
2. Sa segmentare un mercato					
3. Sa individuare elementi attuali e ipotesi future sull'andamento del mercato					
4. Sa correlare gli effetti positivi e negativi di un mercato					
5. Sa individuare i punti di forza e di debolezza					
6. Conosce l'importanza dei punti di debolezza					
7. Sa valutare componenti positive e negative relative alle capacità imprenditoriali					
8. Riconosce alle capacità imprenditoriali un valore dinamico					

LEGENDA LIVELLI

1	GRAVEMENTE INSUFFICIENTE
2	INSUFFICIENTE
3	SUFFICIENTE
4	BUONO
5	OTTIMO

Il modulo

È stato superato con un voto espresso in decimi di

Non è stato superato con un voto espresso in decimi di

Firma docente

.....

Firma genitore

.....

Data.....

MODULO N. 2 - MARKETING**Tipo:** pluridisciplinare**MATERIE COINVOLTE** _____**Classe:** 4/5 _____.**Funzione del modulo:**

Realizzare strumenti validi per l'analisi del mercato

Tempo ore n.: 23**Prerequisiti:**

Vedi competenze modulo n. 1

Competenze	Descrittori
1 - Definisce le caratteristiche strutturali dell'azienda	<ol style="list-style-type: none">1. Sa scegliere fra le forme giuridiche2. Conosce le diverse fonti di finanziamento3. Sa gestire le risorse umane in funzione delle competenze
2 – Individua le caratteristiche del prodotto e della clientela	<ol style="list-style-type: none">4. Sa definire gli elementi che caratterizzano un prodotto5. Sa interpretare gli eventi che influenzano il ciclo di vita del prodotto6. Sa identificare un target7. Sa collegare qualità prezzo di un prodotto
3 – Definisce i criteri, i metodi e le tecniche per la realizzazione delle ricerche di mercato	<ol style="list-style-type: none">8. Conosce le fonti informative9. Sa distinguere: ricerche qualitative e quantitative10. Sa costruire un campione11. Sa raggruppare gli elementi di un campione
4 – Redige questionari	<ol style="list-style-type: none">12. Comunica utilizzando un linguaggio tecnico e chiaro13. Sa anticipare i rischi relativi alle ricerche di mercato

MODULO N° 2: MARKETING

U.D. N° 1: Caratteristiche essenziali: struttura dell'azienda, prodotto e cliente

Incontro del

Obiettivi:

- Strutturare e organizzare un lavoro
- Gestire risorse: umane e finanziarie
- Individuare le variabili del mercato
- Individuare le caratteristiche generali del prodotto e della clientela

CONTENUTI:

- Attività – Nome – Forma giuridica
- Funzione e ruolo dei singoli componenti (n. ...)
- Caratteristiche della clientela
- Caratteristiche del prodotto

Materiale:

- Fotocopie
- Foglio firme docenti
- Griglia di osservazione

Strumenti:

- Pennarelli e carta

Modalità:

- Didattica interattiva
- Dibattito
- Relazione

Tempo: 4 ore

MODULO N° 2

U.D. N° 2: Tecniche per la realizzazione delle ricerche di mercato

Incontri del - - -

Obiettivi:

- Strutturare e organizzare una “Business Idea”
- Individuare le variabili del mercato (concorrenza)
- Individuare le caratteristiche del prodotto e della clientela
- Scegliere strumenti e mezzi per la comunicazione
- Redigere un questionario
- Fissare vincoli per la gestione di un’indagine di mercato
- Definire i criteri per la lettura e l’interpretazione dei dati

CONTENUTI:

- Attività - Luogo – Logo
- Capitale da investire
- Caratteristiche della clientela
- Caratteristiche del prodotto
- Comunicazione

Materiale:

- Fotocopie
- Foglio firme docenti
- Griglia di osservazione

Strumenti:

- Pennarelli e carta
- P.C.
- Floppy

Modalità:

- Didattica interattiva
- Dibattito
- Relazione

Tempo: 19 ore

Verifica fine modulo: SI

SCHEMA PER LA COSTRUZIONE DELLA PROVA DI VERIFICA (da compilare)

Verifica di..... modulo n.: 2 - Marketing data..... Studente..... classe.....				
Competenze relative al modulo:				
Descrittori	Peso %	Items /esercizi	Punteggio ottenuto	note
1^ competenza: 1 Descrittore..... 2 Descrittore 3 Descrittore				
2^ competenza: 4Descrittore 5 Descrittore 6 Descrittore				

IT.....

SCHEDA DI CERTIFICAZIONE (da compilare)

ALUNNO..... **CLASSE**..... **A.S.**.....

MATERIE COINVOLTE:

MODULO NUMERO: 2 Marketing

DESCRITTORI	livello				
	1	2	3	4	5

LEGENDA LIVELLI

1	GRAVEMENTE INSUFFICIENTE
2	INSUFFICIENTE
3	SUFFICIENTE
4	BUONO
5	OTTIMO

Il modulo

È stato superato con un voto espresso in decimi di

Non è stato superato con un voto espresso in decimi di

Firma docente
.....

Firma genitore
.....

Data.....

QUADRO ORARIO (Secondo periodo)

Periodo: Ottobre - Dicembre 200...

N. 8 Incontri

Totale ore previste: **44**

Materie coinvolte: ES.: Italiano (6) – Inglese (4) Tedesco/Spagnolo (4) – Matematica (4)
– Geografia (3) – Economia Aziendale (13) – Diritto (7) – Educazione
Fisica (2).- Religione (1)

Ore	1°	2°	3°	4°	5°	6°
00/00/00 Giovedì	Econ. Az.	Econ.Az.	Matematica	Ted./Spag.	Ed. Fis.	Diritto
00/00/00 Sabato	Italiano	Econ Az.	Inglese	Econ Az		
00/00/00 Sabato	Italiano	Econ Az.	Inglese	Econ Az		
00/00/00 Venerdì	Econ. Az.	Econ.Az.	Ted./Spag.	Geogr.	Inglese	Matematica
00/00/00 Martedì	Diritto	Diritto	Econ. Az.	Econ. Az.	Geogr.	Italiano
00/00/00 Lunedì	Inglese	Ted./Spag.	Diritto	Religione	Matematica	Italiano
00/00/00 Giovedì	Diritto	Econ. Az.	Ted./Spag.	Econ. Az.	Ed. Fis.	Matematica
00/00/00 Mercoledì	Diritto	Econ. Az.	Geogr.	Diritto	Italiano	Italiano

MODULO N. 3- BUSINESS IDEA**Tipo:** pluridisciplinare**MATERIE COINVOLTE** _____**Classe:** 4/5 _____**Funzione del modulo:**

Favorire lo sviluppo di abitudini mentali orientate alla gestione delle informazioni e alla soluzione di problemi.

Essere responsabili, cooperare e saper presentare il proprio lavoro.

Tempo ore n.: 43**Prerequisiti:**

Vedi competenze modulo n. 2

Competenze	Descrittori
1 – Codifica, decodifica e valuta le informazioni	1. Costruisce e gestisce un D.B. 2. Legge e interpreta un D.B.
2 – Rappresenta graficamente i dati raccolti	3. Sa costruire un grafico
3 – Valuta i risultati del Data Base	4. Rielabora le scelte in funzione dei risultati 5. Coglie i cambiamenti 6. Sa definire: prodotti/servizi, scelte commerciali, struttura produttiva/distributiva e organizzazione
4 – Coglie le indicazioni precise dalle informazioni del mercato per definire le strategie da attuare per la realizzazione dell'idea	7. Sa definire, previsioni economiche e finanziarie di breve e medio termine 8. Sa individuare i punti di forza e di debolezza 9. Sa comparare i dati relativi a più esercizi amministrativi
6 – Analizza e redige documenti	10. Sa individuare gli elementi essenziali per la costruzione di documenti 11. Sa ricercare il materiale necessario per la realizzazione di documenti 12. Sa redigere e gestire i documenti

<p>7 – Individua e redige piani aziendali</p>	<p>13. Conosce ed utilizza il piano: degli investimenti, economico e patrimoniale 14. Conosce e redige budget economici e finanziari di breve e medio termine</p>
<p>8 - Presenta il lavoro relativo all'area di progetto utilizzando più strumenti</p>	<p>15. Sa strutturare le presentazione di un progetto 16. Sa utilizzare più strumenti per la presentazione di un progetto 17. Sa comunicare con linguaggio tecnico 18. Gestisce la presentazione in modo autonomo</p>

MODULO N° 3: BUSINESS IDEA

U.D. N° 1: Gestione dei dati della ricerca di mercato

Incontri del - -

Obiettivi:

- Leggere e interpretare i dati
- Risolvere problemi
- Rappresentare graficamente i dati raccolti
- Selezionare le informazioni
- Esprimere una valutazione e fare scelte in base ai risultati ottenuti

CONTENUTI:

- Lettura ed elaborazione dei dati dei questionari
- Aspetti organizzativi
- Regole per il caricamento dei dati dei questionari sul PC
- Gestione del Data Base

Materiale:

- Questionari (clienti concorrenza)
- Fotocopie
- Foglio firme docenti
- Griglia di osservazione

Strumenti:

- Lucidi o lavagna di carta
- Pennarelli
- P.C.
- Dischetti

Modalità:

- Didattica interattiva
- Lavoro di gruppo
- Dibattito
- Relazione
- Problem solving

Tempo: 13 ore

MODULO N° 3

U.D. N° 2: Conoscere il mercato

Incontri del -

Obiettivi:

- Leggere e interpretare i dati
- Risolvere problemi
- Rappresentare graficamente i dati raccolti
- Selezionare e collegare le informazioni
- Esprimere una valutazione e fare scelte in base ai risultati ottenuti

CONTENUTI:

- Dati del mercato
- Variabili per identificare clienti e concorrenza
- Informazioni qualitative e quantitative per conoscere il mercato
- Strumenti per intervenire sulle decisioni prese in precedenza sulla "Business Idea"

Materiale:

- Questionari e grafici (clienti e concorrenza)
- Fotocopie
- Foglio firme docenti
- Griglia di osservazione

Strumenti:

- Pennarelli
- P.C.
- Dischetti

Modalità:

- Lavoro di gruppo
- Dibattito
- Relazione

Tempo: 12 ore

MODULO N° 3

U.D. N° 3: Ipotesi di base per la "Business Idea"

Incontro del

Obiettivi:

- Analizzare e redigere documenti
- Relazionare collegare e interpretare dati
- Individuare prezzi relativi ai servizi/prodotti
- Definire l'utilizzazione dei mezzi finanziari
- Individuare e definire piani aziendali

CONTENUTI:

- Le variabili per la definizione della ipotesi di base
- Documenti obbligatori per la gestione della BUSINESS IDEA
- Classificazione dei servizi/prodotti
- Piani aziendali

Materiale:

- Fotocopie materiale Enti Pubblici
- Lucidi
- Foglio firme docenti
- Griglia di osservazione

Strumenti:

- Lavagna luminosa
- Pennarelli
- P.C.
- Dischetti

Modalità:

- Lavoro di gruppo
- Lezione frontale
- Dibattito
- Relazione

Tempo: 06 ore

MODULO N° 3

U.D. N° 4: Business Plan

Incontro del -

Obiettivi:

- Analizzare e redigere documenti
- Cogliere i cambiamenti e reinterpretare i dati
- Scegliere un obiettivo e perseguirlo con determinazione
- Individuare strategie di breve e medio termine
- Ridefinire o confermare i prezzi dei servizi/prodotti in funzione degli obiettivi
- Ridefinire o confermare i piani aziendali
- Riconoscere i punti di forza e i punti di debolezza del progetto
- Comunicare i risultati raggiunti

CONTENUTI:

- Elementi per la stesura del "Business Plan"
- BUSINESS PLAN

Materiale:

- Fotocopie
- Lucidi
- Foglio firme docenti
- Griglia di osservazione

Strumenti:

- Lavagna luminosa
- Pennarelli
- P.C.
- Dischetti

Modalità:

- Lavoro di gruppo
- Lezione frontale
- Dibattito
- Relazione

Tempo:12 ore

Verifica fine modulo: SI

SCHEMA PER LA COSTRUZIONE DELLA PROVA DI VERIFICA (da compilare)

Verifica di..... modulo n. 3 Business Idea data..... Studente..... classe.....				
Competenze relative al modulo:				
Descrittori	Peso %	Items /esercizi	Punteggio ottenuto	note
1^ competenza: 1 Descrittore..... 2 Descrittore 3 Descrittore				
2^ competenza: 4Descrittore 5 Descrittore 6 Descrittore				

A cura di Claudia Spezia

APPRENDERE PROGETTANDO :

CERTIFICAZIONE

Partendo dal principio che ognuno apprende per sé, per una crescita personale e professionale, uno stimolo ulteriore per lo studente, ad applicarsi con impegno, potrebbe essere quello di poter “spendere” questa esperienza.

Si può allora ipotizzare che, al termine dell’A.P., venga rilasciata una certificazione che metta in evidenza le competenze acquisite dallo studente.

I soggetti coinvolti nella certificazione, ognuno con le proprie peculiarità, potrebbero essere identificati nei seguenti:

- committente esterno/ esperti
- docenti del Consiglio di Classe
- studente

Soggetto	Ruolo relativo al progetto	Ruolo relativo alla certificazione
Committente esterno/interno	Commissiona il progetto	Verifica la conformità del prodotto rispetto all’idea
Esperto	Fa una revisione dell’A.P.	Esprime un giudizio tecnico
Docente	Fissa le competenze in uscita Segue passo per passo l’evoluzione dei lavori Compila le griglie di osservazione Prepara, somministra e valuta prove di fine modulo	Individua per ogni alunno le competenze acquisite
Studente	Protagonista, attore principale del processo	Fa un’autovalutazione delle competenze acquisite
Docente/studente	Collaborano alla riuscita dell’A.P.	Confrontano, discutono i risultati delle proprie valutazioni

Al termine di queste fasi si procederà alla produzione di una scheda di certificazione (ipotesi allegata)

SI CERTIFICA CHE LO STUDENTE

.....

HA PARTECIPATO ALLA REALIZZAZIONE DEL PROGETTO

.....

IN COLLABORAZIONE CON

Oppure

SU COMMITTENZA DI

HA ACQUISITO LE SEGUENTI COMPETENZE

.....

.....

.....

IL PROGETTO E' STATO VISIONATO DA.....

CHE HA ESPRESSO IL SEGUENTE GIUDIZIO.....

.....

IL COORDINATORE DEL PROGETTO
STUDENTE

COMMITENTE/ESPERTO

.....

.....

.....li,.....

A cura di Daniela Perego

LA VALORIZZAZIONE DELLE COMPETENZE NELL'AREA DI PROGETTO

La costruzione dell'area di progetto in forma modulare permette l'individuazione in fase preventiva delle competenze che si intendono sviluppare, in modo da programmare l'attività secondo contenuti, metodi e strumenti funzionali al loro sviluppo.

E' questo forse l'elemento caratterizzante dell'attività progettuale, perché la valutazione delle competenze viene ad integrare il quadro valutativo dello studente, con l'apporto di parametri di valutazione che non sono strettamente legati all'acquisizione o meno di contenuti ed abilità disciplinari.

Non a caso lo studente si trova ad affrontare nell'area di progetto compiti di realtà concreti ed operativi che sollecitano soprattutto il possesso e l'attivazione di competenze più trasversali e professionali, non sempre sviluppate nell'approccio puramente disciplinare.

Basti pensare alla richiesta di competenze informatiche o telematiche che alcune aree di progetto richiedono, per non parlare delle competenze relazionali e comunicative necessarie nel rapportarsi con soggetti esterni al proprio ambiente di studio o lavoro.

La semplice pratica dei diversi codici linguistici e di comportamento, strettamente legati alla tipologia dell'ambiente di interazione, è di per sé già un obiettivo importante nello sviluppo dell'attività progettuale e diventa per lo studente un'occasione di approccio, in forma non solo simulata, con la realtà esterna.

E' vero che l'individuazione di tutte le competenze sottese alla realizzazione del progetto e sicuramente raggiungibili con la sua realizzazione richiede una precisa attività di programmazione da parte dello staff del Consiglio di Classe, che deve poter poi integrare la valutazione delle competenze sviluppate con i risultati scolastici conseguiti nelle varie discipline. La difficoltà di integrazione tra la valutazione prettamente scolastica o disciplinare e i risultati conseguiti durante lo svolgimento dell'attività progettuale dipende nella maggior parte dei casi dalla genericità con cui vengono definite le varie attività e competenze connesse allo sviluppo del progetto.

Si tratta dunque di prevedere un portfolio dello studente che riesca a mettere in evidenza, in forma certificabile e spendibile all'esterno, tutte le competenze acquisite nelle varie fasi del processo di apprendimento, enfatizzando quegli aspetti che maggiormente caratterizzano il profilo in uscita e che quindi possono essere più facilmente richiesti ed utilizzati.

Ecco perché il rigore della progettazione modulare diventa un elemento importante nell'individuazione delle varie competenze e soprattutto nella loro certificazione.

RUOLO DELLA COMMITTENZA NELL'AREA DI PROGETTO

Una caratteristica essenziale dell'AREA DI PROGETTO è determinata dalla specificità dei soggetti coinvolti:

- il **Committente** , che si identifica con la persona o il soggetto che esprime la propria esigenza di affidare a terzi la realizzazione di un progetto di suo particolare interesse
- il **Progettista**, che , in quanto dotato delle competenze necessarie alla realizzazione del progetto , si fa carico dell'attività specifica di analisi e valutazione della fattibilità e dell'individuazione di risorse e strumenti per predisporre la varie fasi della sua realizzazione.

L'AREA DI PROGETTO si inquadra in un contesto di apertura al territorio e consente di ampliare la formazione dei giovani attraverso l'acquisizione di competenze specifiche , anche esterne alla scuola , consentendo di adeguare l'istituzione scolastica allo sviluppo economico, tecnologico, professionale e culturale della società moderna.

Essa ha l'obiettivo di fare cogliere la relazione tra "l'**astratto**" e il "**concreto**" e creare una situazione reale in cui lo studente possa ricoprire il ruolo del "progettista" del percorso scelto e sappia rapportarsi al Committente per soddisfarne le richieste.

Per questo nella definizione **dell'area di progetto** diventano elementi essenziali la ricerca e l'individuazione della Committenza , per la stipula di una Convenzione tra scuola e Committente, tale da garantire la concreta realizzazione del progetto.

Vi sono aree di progetto realizzate all'interno dei vari Istituti che vedono l'ente o il singolo privato interessati a richiedere alla scuola l'esecuzione di un determinato progetto e disponibili a mettere a disposizione le risorse e strutture necessarie.

In questo contesto si colloca, ad esempio, il progetto SITO EXPO , realizzato dagli studenti dell'I.T.S.C. Pacle Elsa Morante di Limbiate, con la Committenza dell'Associazione Artigiani di Limbiate , progetto che valorizza le competenze informatiche degli studenti delle classi 4e, per la creazione, attraverso l'area di progetto, del Sito Expo per la mostra Expo che si svolge ogni anno a settembre.

Gli studenti per tutta la durata del quarto anno e in parte del quinto hanno lavorato in stretta collaborazione con le aziende interessate e l'associazione artigiani, per la realizzazione di pagine Web, acquisendo competenze informatiche e telematiche, sicuramente spendibili nel loro futuro lavoro e imparando anche a rapportarsi alle aziende in forma diretta e professionale.

Si sono serviti poi del sito da loro creato per poter pubblicizzare i prodotti scolastici multimediali, occupando quei "link" che il sito progettato metteva a loro disposizione.

La scuola ha ottenuto , dopo la realizzazione di due anni di progetto , un riconoscimento concreto e prezioso da parte dell' Associazioni artigiani: un PC portatile da utilizzare per continuare a contattare le aziende direttamente, anche al di fuori dal contesto scolastico.

Questo esempio, come quelli sperimentati in altri istituti, sottolinea l'importanza che l'Area di progetto possa muovere da un'esigenza concreta e si sviluppi in un percorso reale, mirato alla realizzazione di un possibile prodotto finale.

Occorre quindi evitare che l'Area di progetto si basi sulla simulazione di un percorso autoreferenziale, privo di un Committente esterno per avere la certezza che il prodotto finale sia : **reale, spendibile e riconosciuto.**

RELAZIONE FINALE