

## PROGETTO DI ALTERNANZA SCUOLA/LAVORO

A.S. 2017/2018

<b>Istituto scolastico beneficiario:</b> <i>Isis Einaudi Ceccherelli</i> <small>(indicare la denominazione dell'istituto)</small> <b>Tel</b> 0565 227401 <b>fax</b> 0565 227372 <b>Comune</b> <i>Piombino (LI)</i> <b>e-mail</b> <a href="mailto:LIIS004009@istruzione.it">LIIS004009@istruzione.it</a>	
<b>Codice Meccanografico:</b>	<i>LITD00401G</i>
<b>In caso di IISS indicare l'ordine di scuola a cui si riferisce il progetto (Liceo, Tecnico, Professionale) :</b> <input type="checkbox"/> LICEO <input checked="" type="checkbox"/> <b>TECNICO</b> <input type="checkbox"/> PROFESSIONALE	
<b>Indirizzo di studi cui si riferisce il progetto</b> <i>SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI</i>	

### Titolo del Progetto

<i>AZIENDA SIMULATA DI WEB MARKETING: ITALY4YOUNG SRL</i>
---

### Destinatari (Per ogni progetto il numero di studenti a cui si rivolge)

<b>Nr. studenti</b>	<b>Classe III</b> 39	<b>Classe IV</b>
---------------------	----------------------	------------------

### Tipologia del progetto: (barrare la voce corrispondente)

<input type="checkbox"/> Alternanza in Azienda <input checked="" type="checkbox"/> <b>Impresa formativa simulata</b> <input type="checkbox"/> Modalità mista (attività in azienda e a scuola in laboratorio di Impresa simulata)
--

### Aziende o associazioni coinvolte nel progetto

Denominazione	Sede	Responsabile
<i>DATAKOM</i>	<i>Venturina</i>	<i>Sandro Marra</i>
<i>PARCHI VAL DI CORNIA</i>	<i>Piombino</i>	
<i>CCIAA MAREMMA E TIRRENO</i>	<i>Livorno</i>	
<i>COMUNE DI PIOMBINO</i>	<i>Piombino</i>	
<i>Web Marketing Festival</i>	<i>Rimini</i>	

Seedble SRL	Roma	Tufani Giovanni

### **Rilevazione dei bisogni**

1. **per la scuola:** *L'istituto EINAUDI di Piombino con la presentazione di questo percorso di alternanza scuola-lavoro, intende valorizzare e rinnovare la positiva esperienza attuata negli ultimi anni giunta, nell'anno scolastico 2016/2017, alla realizzazione di un gioco in scatola rappresentativo del territorio e la costituzione di una impresa virtuale Ludos JA. Partendo da detta esperienza, si è pensato quindi di attivare un progetto di comunicazione targettizzata verso il mondo dei giovani al fine di favorire la commercializzazione di detto gioco, da utilizzarsi anche come "biglietto da visita del territorio", mediante lo sviluppo di piattaforme innovative e social che abbiano come base di riferimento il target che va dai 14 ai 29 anni. Il progetto prevede una fase di orientamento ed una relazione con le aziende locali, essendo l'Istituto consapevole del proprio ruolo istituzionale di "scuola di territorio". La società di fatto effettuerà una campionatura sul territorio di appartenenza, Val di Cornia, analizzando i fabbisogni, favorendo un dialogo propositivo e predisponendo un big data che ha come target i giovani da 14 a 29 anni. Su detti dati, nell'anno n+1 effettuerà e realizzerà la propria attività di marketing al fine di promuovere il territorio, favorirne l'accesso e la destinazione ad un pubblico di giovani.*
2. **per gli alunni e le famiglie:** *Gli studenti potranno cogliere l'opportunità di mettere in campo le competenze di indirizzo in contesto lavorativo traendone un forte valore aggiunto in termini orientativi e di investimento professionale futuro.*

### **Obiettivi educativi e formativi trasversali**

1. **Promuovere** *sensò di responsabilità e di impegno sociale e lavorativo*
2. **Acquisire** *competenze spendibili nel mondo del lavoro*
3. **Migliorare** *la comunicazione a tutti i suoi livelli e abituare i giovani all'ascolto attivo*
4. **Sollecitare** *capacità critica e diagnostica*
5. **Acquisire** *la capacità di essere flessibili nel comportamento e nella gestione delle relazioni*
6. **Favorire** *e sollecitare la motivazione allo studio*

### **Aree delle COMPETENZE**

*Lo studente al termine del percorso svilupperà capacità e competenze che gli permetteranno di essere in grado di progettare, utilizzare e pubblicare siti web e strumenti di comunicazione social definendo ed applicando strategie di marketing per comunicare efficacemente informazioni, messaggi e dati relativi all'ente di riferimento (organizzazione e promozione delle informazioni). Inoltre sarà in grado di conoscere le dinamiche di funzionamento aziendali nella fase di start up. Lo studente sarà in grado di lavorare in team ed assumere decisioni in merito all'utilizzo di modelli organizzativi e gestionali.*

#### **1. Competenze tecnico professionali e profilo formativo di riferimento:**

- a) *Gestione di sistemi di elaborazione dati e reti già installati o installazione*
- b) *Utilizzo e gestione progetti secondo le procedure e gli standard previsti dal sistema aziendale*
- c) *sviluppo applicazioni informatiche per progettare siti web, strumenti social e pubblicazione*
- d) *promozione dell'immagine di una azienda e dei suoi servizi attraverso le nuove tecnologie e social network*

e) *individuazione delle diverse opportunità del web marketing*

## **2. Competenze di cittadinanza (descritte in termini di abilità trasversali)**

a) Competenze di collaborazione e comunicazione

- **Gestire atteggiamenti e relazioni**

- *Accrescere capacità di collaborazione/interrelazione, confronto con gli altri, feedback verso altri/soluzione di conflitti*
- *Utilizzare linguaggi e codici diversi*
- *Riconoscere il proprio ruolo*

b) Competenze organizzative

- **Organizzare le attività: progettare, pianificare, programmare**

- *Verificare la rispondenza delle operazioni ai risultati: controllare*
- *Assumere incarichi e delega di compiti*
- *Stimare i tempi di lavoro*

c) Abilità operative

- *Definire obiettivi: assumere e comprendere il compito assegnato*
- *Eeguire operazioni: fare, realizzare*
- *Gestire informazioni e mezzi*
- *Ricerca soluzioni adeguate*
- *Utilizzare nuove tecnologie*

d) Competenze relazionali e organizzative

- *Potenziare capacità di lavorare in squadra*
- *Acquisire capacità di comunicare in modo efficace*
- *Sviluppare capacità di osservazione ed ascolto*
- *Acquisire flessibilità, adattamento, responsabilità*
- *Accrescere metodo/organizzazione personale e di gruppo*
- *Gestire tempo, spazio ed attività*
- *Rafforzare capacità di problem-solving*
- *Interagire in modo funzionale al contesto e allo scopo comunicativo*

## FASI E ARTICOLAZIONE DEL PROGETTO

### FASE DI AVVIO – Informazione, sensibilizzazione, orientamento

1. **Attività:** *(esperienze aziendali, incontri con esperti)*
2. **Tempi:** *76 ore*
3. **Risorse coinvolte:** *(docenti, esperti, etc...)*

### PERCORSO DI ALTERNANZA

Area della specializzazione del curriculum - Competenze ed attività pianificate nel curriculum e funzionali al percorso			
(terze classi)			
Disciplina	Competenze	Abilità	Conoscenze
Italiano (6 ORE)	<i>Riconoscere i diversi stili comunicativi Individuare le modalità comunicative adeguate agli obiettivi proposti Redigere un articolo/relazione in modo corretto</i>	<i>Saper identificare il messaggio univoco senza ambiguità Utilizzare registri comunicativi adeguati ai diversi ambiti specialistici.</i>	<i>Storia della pubblicità  La comunicazione multimediale</i>
Informatica (12 ORE)	<i>Utilizzare i sistemi informativi aziendali e gli strumenti di comunicazione integrata d'impresa per realizzare attività comunicative con riferimento a differenti contesti Identificare e applicare le metodologie e le tecniche della gestione per progetti</i>	<i>Progettare e realizzare DB in relazione alle esigenze aziendali  Valutare, scegliere e adattare software applicativi in relazione alle caratteristiche e al fabbisogno aziendale</i>	<i>Sistema informatico e sistema informativo nei processi aziendali  Software e piattaforme di utilità per la produzione e gestione di oggetti multimediali</i>
Economia (42 ORE)	<i>Identificare azioni per la produzione e successiva commercializzazione di un prodotto Individuare tendenze attuali e future del mercato Identificare strategie di Marketing e Comunicazione</i>	<i>Individuare e riconoscere le interdipendenze tra sistemi economici e le conseguenze che esse determinano in un dato contesto. Ricerca e descrivere le caratteristiche di elementi conoscitivi dei mercati di beni o servizi.</i>	<i>Produzione, distribuzione e scambio  Impresa e mercato  Marketing: i fondamentali</i>
Matematica (8 ORE)	<i>Comprensione, lettura e interpretazione di fenomeni attraverso grafici, tabelle e valori di sintesi/indici.  Controllo di qualità attraverso indagini campionarie. Organizzazione di indagini sulla qualità di un prodotto e/o di</i>	<i>Analisi e sintesi di dati statistici. Individuazione delle relazioni fra variabili statistiche  Redazione di un questionario per la rilevazione di dati. Analisi e sintesi di dati statistici. Individuazione</i>	<i>Fasi di una indagine statistica, rilevazione e sistematizzazione dei dati. Valori di sintesi (medie, indici)</i>

	<i>customer satisfaction.</i>	<i>delle relazioni fra variabili statistiche</i>	
<b>Diritto</b> (12 ORE)	<i>Individuazione dei soggetti giuridici, la scrittura di un contratto, le clausole arbitrali.</i>	<i>Analisi delle dinamiche contrattuali, individuazione delle criticità, le clausole contrattuali.</i>	<i>I contratti, i rapporti tra soggetti giuridici, la compravendita, i contratti della web agency</i>
<b>Economia Politica</b> (12 ORE)	<i>Individuazione delle forme di mercato, analisi dei contesti socio economici.</i>	<i>Scelta del dimensionamento aziendale sulla base del mercato esistente e potenzialità di business.</i>	<i>Le forme di mercato, il mercato del lavoro, il marketing nel contesto socio economico.</i>
<b>Francese</b> (4 ORE)	<i>La comunicazione commerciale</i>	<i>Comunicazione Capacità di usare un linguaggio colloquiale semplice e chiaro Comunicazione Capacità di usare un linguaggio colloquiale e tecnico</i>	<i>Comunicazione interpersonale Micro lingua di settore</i>
<b>Inglese</b> (20 ORE)	<i>Presentazione di sé e del proprio lavoro  Presentazione delle caratteristiche tecniche del prodotto realizzato, in lingua veicolare (inglese)</i>	<i>Comunicazione Capacità di usare un linguaggio colloquiale semplice e chiaro Comunicazione Capacità di usare un linguaggio colloquiale e tecnico</i>	<i>Comunicazione interpersonale Micro lingua di settore</i>
<b>Totale 116 h</b>			

**Area contributi esperti interni/esterni (aziende, Enti, associazioni, partner del progetto ecc.)**

<b>Area tematica</b>	<b>Attività</b>	<b>Competenze</b>
<i>Costituzione società</i> (12 ore)	<i>Sottoscrizione simulata di un atto notarile di costituzione della società.</i>	<i>Gestire la fase della costituzione e gli adempimenti ad essa connessi.</i>
<i>Orientamento al lavoro</i> (6 ore)	<i>Redazione guidata di un curriculum, anche in inglese</i>	<i>Capacità di selezionare le informazioni e le competenze da inserire in un curriculum, in relazione al destinatario della candidatura.</i>
<i>Sicurezza sui luoghi di lavoro</i> (4 ore)	<i>Interventi informativi di esperti sulla sicurezza. Simulazione di situazioni di rischio e attività di prevenzione</i>	<i>Riconoscere le situazioni di rischio sul luogo di lavoro. Prevenire gli incidenti seguendo la prevenzione e le norme di sicurezza.</i>
<i>Marketing e comunicazione aziendale</i> (8 ore)	<i>Interventi di esperti sui modelli di comunicazione, pubblicità.</i>	<i>Capire le differenze tra aspetti teorici e pratici, analisi dei fattori di successo e delle criticità di un</i>

		<i>progetto imprenditoriale.</i>
<b>Totale 30 ore</b>		
<b>Area attività esterne</b> ( <i>aziende, Enti, associazioni, partner del progetto ecc.</i> )		
<b>Area tematica</b>	<b>Attività</b>	<b>Competenze</b>
<i>Fiera TEMATICA (24 ore) Web Marketing Festival di Rimini</i>	<i>Preparazione e partecipazione ad un evento di social media marketing in ambito nazionale</i>	<i>Verificare le attività di promozione turistica in azione ad un evento fieristico internazionale. Predisposizione di un lavoro di presentazione del progetto effettuato ed interscambio con operatori di settore.</i>
<i>Comune di Piombino: l'analisi del contesto economico, i piani di sviluppo, le potenzialità del territorio (5 ore)</i>	<i>Trasferta presso il comune di Piombino.</i>	<i>Verificare le procedure amministrative ed analisi dell'esistente e della progettualità del territorio.</i>
<i>Trasferta CCIAA per modulo su start up aziendale ed adempimenti camerali (5 ore)</i>	<i>Trasferta a Livorno per sessione in CCIAA.</i>	<i>Verificare l'iter per l'attivazione di una società; verificare le normative delle start up ed in particolare di quelle innovative</i>
<b>Totale 34 ore</b>		

### Struttura organizzativa

<b>Ore di preparazione in aula</b>	<b>Azienda simulata</b>	
<b>Classe III alunni 39</b>	<b>Durata in ore</b> (116 + 30 + 34 = 180 ore)	<b>Periodo</b> <b>Dal 2/11 al 05/06</b>

### Il progetto prevede:

<p><b>Referente</b> (<i>indicare funzione e compiti</i>)</p> <p><b>Prof. Alessandro Paternostro</b></p> <p><i>Redazione del progetto - Coordinamento attività tutor scolastici</i></p> <p><i>Raccordo del percorso di apprendimento in azienda con il contesto scolastico</i></p> <p><i>Monitoraggio andamento del percorso di alternanza in azienda</i></p> <p><i>Predisposizione di schede di valutazione degli apprendimenti in collaborazione con i tutor scolastici e aziendali</i></p> <p><i>Individuazione condivisa con i tutor aziendali delle competenze maturate dai ragazzi in alternanza</i></p>
<p><b>Tutor scolastici</b> (<i>indicare funzione e compiti</i>): <b>Prof. Alessandro Paternostro</b></p> <p><i>Contatti con Enti o aziende che collaborano con la scuola nel progetto e/o individuazione di nuovi.</i></p> <p><i>Contatti con i tutor aziendali e definizione delle modalità d'inserimento degli alunni in azienda</i></p>

*Definizione, in collaborazione con i tutor aziendali, dei compiti e delle attività da svolgere in Azienda  
Gestione e controllo dei ragazzi nel percorso di Alternanza SL.*

*Verifica degli apprendimenti e dell'acquisizione delle competenze operative con il tutor aziendale e  
monitoraggio delle attività in azienda.*

**Tutor aziendali (indicare funzione e compiti):** *Sandro Marra, Cusmano WMF, Giovanni Tufani Seedble .....*

*assegnare allo studente compiti/mansioni previsti dal modulo di Alternanza, come richiesto dal  
progetto concordato con il Tutor Scolastico;*

*esaminare il materiale prodotto dallo studente correggendolo, incoraggiandolo e rafforzando i  
comportamenti adeguati alla realtà del mondo aziendale;*

*mantenere i rapporti con il Tutor Scolastico, anche per affrontare eventuali problemi o difficoltà;*

*concorrere al processo di valutazione.*

**Allegati:**

*Copia convenzioni/accordi / lettere di intenti con le aziende*

*Altro (specificare)*

Data

IL DIRIGENTE SCOLASTICO

---