



Unione europea
Fondo sociale europeo



REGIONE DEL VENETO

REGIONE DEL VENETO D.G.R. n. 1758/09 - Linea A

Dgr n. 1758 del 16/06/09 Fondo Sociale Europeo POR 2007-2013 Obiettivo Competitività regionale e occupazione
Direzione Regionale Lavoro Asse IV – CAPITALE UMANO Categoria di intervento 72

AZIONI DI SISTEMA PER LA REALIZZAZIONE DI STRUMENTI OPERATIVI A SUPPORTO DEI
PROCESSI DI RICONOSCIMENTO, VALIDAZIONE E CERTIFICAZIONE DELLE COMPETENZE

STRUMENTI DI DIDATTICA PER COMPETENZE STRUMENTI DI PROFILO: UDA, PROVA ESPERTA

PROFILO **diplomato istruzione professionale**
RVC 13 **indirizzo: servizi commerciali**

PERCORSO FORMATIVO VOLUME **C**



ISTITUTO TECNICO INDUSTRIALE STATALE
SERENO BERNABEI
MECCANICA, INFORMATICA,
ELETTROTECNICA, TERMOTECNICA



ISTITUTO TECNICO STATALE COMMERCIALE
E PER IL TURISMO
"Luigi Einaudi"



Istituto Tecnico Statale Marco Polo



I.I.S. RUZZA CON SEZ. ASSOCIATA T. PENDOLA
Padova

INDICE DEL VOLUME

Unità di apprendimento

(riferite prevalentemente a competenze di indirizzo)

Prova esperta

Strumenti di valutazione

Autori

UNITÀ DI APPRENDIMENTO

riferite prevalentemente a competenze di

indirizzo

PROVA ESPERTA

SCHEDA PER DOCENTI

Titolo: Sviluppo di una business idea

Percorso/classe

ISTITUTO PROFESSIONALE - Indirizzo SERVIZI COMMERCIALI

Classe quarta - Corso: Tecnico della gestione aziendale

Periodo: aprile

Durata totale: 12 ore divise in due giornate

Competenze mirate (dal profilo del diplomato in Servizi commerciali)

Competenze comuni

Comunicazione nella madre lingua e nelle lingue straniere

Leggere, comprendere e interpretare testi scritti di vario tipo

Utilizzare il patrimonio lessicale ed espressivo della lingua italiana secondo le esigenze comunicative nei vari contesti: sociali, culturali, scientifici, economici, tecnologici.

Redigere relazioni tecniche e documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali.

Competenza di base in matematica, scienze e tecnologia

Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative. Utilizzare le strategie

del pensiero razionale negli aspetti dialettici e algoritmici per affrontare situazioni problematiche, elaborando opportune soluzioni.

Competenza digitale

Utilizzare e produrre testi multimediali.

tecnologie per comunicare

Utilizzare le nuove

Spirito di iniziativa e imprenditorialità

Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione e di teamworking più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento. Analizzare situazioni e

individuare priorità, rischi e opportunità. Risolvere problemi. Ideare e progettare.

Competenze di indirizzo

Interagire nel sistema azienda e riconoscere i diversi modelli di strutture organizzative aziendali

Riconoscere l'azienda come strumento economico e come sistema aperto. Individuare le relazioni con l'ambiente specifico e generale e analizzare le diverse forme giuridiche che l'impresa può assumere in relazione al contesto, ai limiti e alle opportunità.

Svolgere attività connesse all'attuazione delle rilevazioni aziendali con l'utilizzo di strumenti tecnologici e software applicativi di settore.

Elaborare un piano di business definendone la mission, il sistema competitivo, la formula imprenditoriale e alcuni budget settoriali

Applicare il metodo della partita doppia al sistema del patrimonio e del risultato economico nelle rilevazioni aziendali.

Partecipare alle attività dell'area marketing ed alla realizzazione di prodotti pubblicitari.

Step	Durata in ore	Attività	Compito significativo e prodotto	Peso	Dimensioni dell'intelligenza prevalentemente sollecitate
B 1	2	Individuale con focus linguistico-culturale	Comprensione di un testo continuo in lingua madre e in lingua inglese con quesiti di tipo RAU. SMS e RAA	25%	Cognitiva Culturale Linguistica
B 2	2	Individuale con focus matematico	Soluzione di quesiti (di cui tre di tipo SMS) e produzione del piano di ammortamento di un mutuo a rate costanti con dati predefiniti	20%	Cognitiva
C	4	Individuale con focus pratico professionale	Elaborazione di un semplice business plan con budget degli investimenti e delle vendite. Produzione di un volantino per il lancio della nuova impresa.	30%	Cognitiva Del problem solving Tecnica pratico-organizzativa
D	2	Individuale con focus riflessivo	Riflessione e giustificazione su alcune scelte fatte nel business plan: la forma giuridica adottata e l'analisi dei punti di forza e di debolezza dell'iniziativa.	15%	Motivazionale
A	2	Di gruppo Redazione di un verbale	Problem setting con produzione di un verbale che evidenzia l'analisi e la valutazione da parte del gruppo degli elaborati (step C) dei compagni.	10%	Relazionale-affettiva Motivazionale Cognitiva Sociale
E	2	Individuale per	Il riconoscimento dell'eccellenza viene	lode	Linguistica e inferenziale

STRUMENTI DI PROFILO	Diplomato IP indirizzo SERVIZI COMMERCIALI	Pag 6 di 31
----------------------	--	-------------

		l'eccellenza	attribuito secondo un apprezzamento di tipo qualitativo che tiene conto di alcune dimensioni al massimo livello.		Della metacompetenza Del problem solving
<p>Modalità di gestione gruppi</p> <p>Composizione: gruppi di max. 5 persone</p> <ul style="list-style-type: none"> • I ruoli all'interno del gruppo , che verranno assegnati casualmente, sono i seguenti: <i>coordinatore (leader)</i>, responsabile del tempo, osservatore delle interazioni e segretario <i>Leader</i>: ha il compito di coordinare l'azione del gruppo, ricavare il massimo da ogni membro e gestire le dinamiche interne. Assegna i ruoli agli altri componenti del gruppo. • <i>Responsabile del tempo e dei materiali</i>: raccoglie e organizza i materiali del gruppo, tiene traccia del tempo, raccoglie i materiali che il gruppo ha già usato. • <i>Segretario</i>: ha il compito di stendere il verbale che sarà consegnato ai docenti. • Il verbale dovrà essere conforme alle consegne ricevute e scritto in modo corretto. 					
<p>Strumenti forniti e/o ammessi: dizionari, atlanti, formulari, calcolatori, prezzeri, uso di Internet Step B1 – Dizionario d'italiano, dizionario d'inglese (non personale) Step B2 – Computer Step C - Computer (no internet) Step D – Dizionario italiano</p>					
<p>Logistica e scansione temporale</p> <p>Step B1 e A: in aula Step C, D e B2: in laboratorio con postazioni individuali.</p> <p>1° giornata: Step C e D 2° giornata: step B1, B2 e A.</p>					

CONSEGNA AGLI STUDENTI (1 di 5)

Titolo **Sviluppo di una business idea**

Step C – Attività individuale con focus pratico e professionale.

Compito

Elabora un'idea imprenditoriale il più possibile originale e innovativa, che risponda ad un bisogno del proprio territorio e che offra un servizio o prodotto adeguato. Redigi un business plan chiaro e sintetico che descriva la nascita della tua attività imprenditoriale, considerando una disponibilità iniziale di capitale proprio pari a 50.000 €.

Nella stesura del business plan segui la check list:

- La descrizione del business: elenca e descrivi i prodotti/servizi che l'azienda si accinge ad offrire, pensati in termini di bisogni da soddisfare e benefici per i potenziali clienti (inclusa l'eventuale ricaduta sociale del progetto).
- La mission: obiettivi strategici dell'azienda (massimo 4 righe).
- Il nome dell'azienda, la forma giuridica adottata e la struttura organizzativa
- Scelte strategiche: il target market, posizionamento rispetto ai concorrenti e il vantaggio competitivo.
- Scelte operative: il marketing mix.
- Budget delle vendite e budget degli investimenti
- Scritture di costituzione in contabilità generale

Produci inoltre un comunicato attraverso il quale porti a conoscenza del pubblico l'apertura della nuova impresa. (volantino, messaggio via e-mail).

Durata: 4 ore

Valutazione: peso 30%

La valutazione dell'attività pratica/professionale terrà conto dei seguenti indicatori:

- a) Proprietà nell'uso del linguaggio tecnico specifici e correttezza della lingua
- b) Fattibilità tecnica/economica dell'idea e coerenza del prodotto con la consegna
- c) Correttezza e completezza dei budget.
- d) Comunicazione

Allegati

- Prospetto budget delle vendite
- Prospetto budget degli investimenti

ALLEGATI STEP C

BUDGET DEGLI INVESTIMENTI

descrizione	costo storico	f.ammortamento	Valore contabile

BUDGET DELLE VENDITE

Prezzo unitario (a)	Volumi previsti di vendita (b)			Ricavi previsti di vendita (axb)		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Prodotto						
Servizio 1						
Prodotto						
Servizio 2						
Prodotto						
Servizio 3						

CONSEGNA AGLI STUDENTI (2 di 5)

Step D Attività individuale con focus riflessivo

Compito

Giustifica, attraverso una breve relazione scritta, la forma giuridica adottata dall'azienda nell'elaborazione del business plan.

Inoltre analizza:

- i punti di forza e di debolezza che l'azienda ritiene di possedere che si basano sulle sue risorse e sulle competenze/capacità.
- le opportunità e le minacce dell'ambiente che possono favorire o disturbare la sua attività .

Durata

2 ore

Valutazione

Peso : 15%

La ricostruzione/riflessione, attraverso una relazione scritta , viene valutata secondo i seguenti criteri:

- a) Nella prova sono stati richiamati i passaggi evidenziati dalla consegna.
- b) Nella prova vengono giustificate le scelte effettuate per la qualità del prodotto.

ALLEGATO STEP D

ESEMPI

FORZE/ DEBOLEZZE POTENZIALI

Qualità, prezzo, livello di differenziazione, esperienza, immagine, competenze, vulnerabilità competitiva,
ampiezza della gamma dei prodotti, disponibilità finanziarie, ricaduta sociale.

CONSEGNA AGLI STUDENTI (5 di 5)

STEP A Attività di gruppo (debriefing)

Compito : valutazione delle prove con produzione di un verbale.

Ogni gruppo di quattro o cinque studenti si riunisce e segue step by step le seguenti indicazioni:

- 1) Assegnazione dei ruoli. Il **coordinatore** (leader) ha il compito di coordinare l'azione del gruppo, ricavare il massimo da ogni componente del gruppo e gestire le dinamiche interne. Assegna i ruoli agli altri componenti del gruppo. Il **responsabile del tempo e dei materiali** raccoglie e organizza i materiali del gruppo e tiene traccia del tempo. Il **segretario** ha il compito di stendere il verbale che sarà consegnato ai docenti. Il verbale dovrà essere conforme alle consegne ricevute e scritto in modo corretto sia dal punto di vista sintattico che semantico.
- 2) Lettura e confronto dei business plan elaborati dai compagni che vi verranno consegnati dal docente.
- 3) Attraverso attività di brainstorming analizzare le informazioni e selezionare le idee migliori in base a dei parametri che verranno evidenziati nel verbale (es. ricchezza di contenuti, la fattibilità del progetto, l'originalità, l'innovazione, la ricaduta sociale ...)
- 4) Stendere un verbale in modo chiaro e corretto da cui risultano le assegnazioni dei ruoli, le interazioni dei componenti, la valutazione finale del business plan migliore.
N.B. La valutazione data dal gruppo non andrà a condizionare in alcun modo le valutazioni dei docenti.

Durata : 2 ore

Valutazione : peso 10% Punt: 10 su 100 uguali per ogni componente del gruppo.

Nella Valutazione si terrà conto dei seguenti criteri:

- a. **Qualità del contenuto in termini di completezza delle informazioni e esplicazione dei parametri di valutazione.**
- b. **Correttezza della forma in termini di sintassi e uso dei termini appropriati**

**CONSEGNA AGLI STUDENTI
(3 di 5)**

Titolo: Sviluppo di una business idea

STEP B1 Individuale con focus linguistico - culturale

Compito Leggi e analizza il testo di madre lingua in allegato e rispondi ai quesiti a risposta aperta unitaria (RAU), quesiti a scelta multipla semplice (SMS) e produci un testo. Leggi e analizza il testo in lingua inglese e rispondi ai quesiti a risposta aperta univoca (RAU) e risposta aperta articolata (RAA).

Durata : 2 ore

Valutazione : peso 25% (25 punti su 100)

I testi verranno valutati secondo i seguenti criteri

La valutazione del testo in lingua italiana tiene conto delle tre parti e della correttezza formale nell'uso dello strumento linguistico.

La valutazione dei quesiti in lingua inglese tiene conto dei seguenti criteri:

- Comprensione testo
- Efficacia comunicativa, correttezza formale, varieta' lessicale
- Rielaborazione, organizzazione logica del contenuto, originalita'

Allegati : testi tratti da fonti diverse in lingua italiana e in lingua inglese

ALLEGATO STEP B1

Dalla crisi più opportunità per diventare imprenditori

L'ora più buia è sempre quella che precede l'alba. La pancia mi dice che questo potrebbe essere il momento ideale per rompere gli indugi e tuffarsi. Siamo circondati da notizie negative su deficit e recessioni a W, ma la tecnologia e i mercati globali stanno creando vantaggi concreti per tutti quelli che si stanno chiedendo se provarci o no. E una start-up¹ non è zavorrata da problemi pregressi come proprietà immobiliari e obblighi previdenziali, che stanno frenando gli operatori già sul mercato. Ecco una serie di motivi che mi spingono a ritenere che questo sia il momento giusto. Grazie alla Rete oggi sperimentare è più facile che nel passato. Costruirsi una presenza online non è mai costato così poco. Ho appena riprogettato il mio sito web per meno di 2mila sterline, e nel giro di poche settimane. Con un sito puoi raggiungere il mondo intero. Sì, la Rete è affollata, ma ci sono miliardi di consumatori che la frequentano, tutta gente che potrebbe vedere le vostre pubblicità o comprare i vostri prodotti. E se la vostra idea va male, pazienza: chiudete quel progetto e provatene un altro; cercare di scoprire che cosa funziona non è mai stato tanto economico e tanto veloce come adesso.

La vita aziendale sembra meno attraente. È finita l'epoca del lavoro a vita, è finita l'epoca dei fondi pensione aziendali e nessuno ha voglia di sgobbare tutta la carriera chiuso in una gerarchia soffocante. La libertà e la soddisfazione del lavoro autonomo sono difficili da eguagliare. Ovviamente ci sono dei rischi, ma se lavori per qualcun altro puoi essere licenziato in qualsiasi momento. Creando la tua azienda hai l'occasione di conquistare indipendenza e autodeterminazione (e se l'impresa ha successo i tuoi sforzi verranno lautamente ricompensati).

Il mondo non ha mai avuto tanto bisogno di imprenditori. Sono soprattutto le nuove aziende che creano occupazione e ricchezza. La mia previsione è che i governi negli anni a venire faranno di più per incoraggiare gli imprenditori, con misure che vanno da riduzioni delle tasse a limitazione della burocrazia. Ogni politico con cui mi capita di parlare è consapevole che solo l'impresa privata può risolvere il problema della disoccupazione e generare il gettito fiscale di cui abbiamo bisogno per affrontare i nostri problemi.

Non c'è mai stata tanta assistenza e tanto sostegno. Libri, siti, agenzie, riviste, quello che volete: ci sono centinaia di posti dove andare per trovare idee, reclutare dipendenti, assicurarsi fabbricati, trovare risorse informatiche, gestire problemi legali e contabili e così via. Ci sono più club e più reti, più modi per accedere a finanziamenti, trovare soci e raggiungere clienti. Non è mai stato tanto facile fare il freelance e lavorare in subappalto. Le imprese virtuali sono la norma. Quasi tutto può essere dato in outsourcing² (manifattura, ricerca e sviluppo, gestione degli ordini, logistica, amministrazione, informatica, quello che volete). E per chi fornisce questi servizi ci sono infiniti mercati di nicchia.

Ci sono tantissimi talenti desiderosi di partecipare a una nuova impresa. Questo è un momento ottimo per reclutare dipendenti in gamba. Le grandi imprese e lo Stato riducono il personale e la gente è più disposta a tentare la sorte con una società emergente rispetto ai periodi di vacche grasse. C'è grande disponibilità di fabbricati e di impianti. Gli affitti sono più bassi e c'è eccedenza di macchinari: da questo punto di vista c'è molta più scelta adesso che da molti anni a questa parte.

Il licenziamento deve essere un inizio, non una fine. Migliaia di persone scelgono di tentare la sorte quando perdono il lavoro, e anche se non è sempre facile, per molti un licenziamento è l'occasione per seguire i propri sogni e le proprie passioni. Il part-time è un modo per tirare avanti. Quando lavoravo per altri, per molti anni ho fatto un secondo lavoro, partecipando a vari progetti nei fine settimana, la sera e durante le vacanze. È qualcosa che mi ha fruttato esperienza e fiducia nei miei

mezzi, e che mi ha permesso di accumulare capitale mettendomi in condizioni migliori quando, qualche anno più tardi, ho deciso di lasciare il lavoro per davvero. Nessuno pensa che creare qualcosa dal nulla sia una passeggiata. Ma come disse Samuel Johnson: «Chi si affatica in un'impresa grande o encomiabile vede i suoi sforzi prima sostenuti dalla speranza e dopo ricompensati dalla gioia».

di Luke Johnson in Il sole24 ore – 06 maggio 2010 – Traduzione di Fabio Galimberti)

NOTE

1. start-up – la fase di avvio di un'attività
2. outsourcing – attribuzione a un fornitore esterno di parti di un processo produttivo o di servizi.

LA PROVA È ARTICOLATA IN PARTI: 2 QUESITI SMS – 2 QUESITI RAU – PRODUZIONE DI UN TESTO

A. QUESITI A SCELTA MULTIPLA

A.1 Secondo l'autore cosa rende la vita aziendale meno attraente:

- la fine dell'epoca del lavoro a vita e dei fondi pensione aziendali
- le soddisfazioni date dal lavoro autonomo sono difficili da eguagliare
- la fine della certezza di un modello che va cambiato reinventato
- il desiderio di una carriera chiusa in una gerarchia soffocante.

A.2 Secondo l'autore un'impresa è possibile grazie alle molteplici possibilità di trovare:

- dipendenti, idee, fabbricati, finanziamenti
- soci, idee, impianti, consulenze legali
- dipendenti, idee, impianti, risorse informatiche
- dipendenti in gamba, idee, fabbricati, risorse informatiche

B. QUESITI A RISPOSTA APERTA UNIVOCA

B.1 Nella prima parte dell'articolo si parla di Rete. Che cos'è e quali sono, secondo l'autore, i quattro vantaggi più evidenti che la Rete offre?

B.2 Nel corso dell'articolo si parla anche di “ruolo della politica”. Cosa dice in proposito l'autore?

ALLEGATO STEP B1

TESTO D'INGLESE

Leggi il testo e rispondi alle domande

LUSH

Lush is a family-run, ethical company that invents, manufactures, and sells organic, vegetarian cosmetics. The company headquarters look like a farm kitchen! Lush believes in making fresh products out of fruit, vegetables, herbs, and oils. They buy from companies that don't test on animals or people. Lush products are made by hand and have basic packaging in line with the company's ecological ideals. They only make products for their own shops -the company owns all 192 Lush shops around the world including shops in Australia, Iceland, Japan, Russia, Korea, Sweden, and the US.

Lush was started by Mark Constantine, his wife Mo, and Helen Anbrosen. Twenty years ago the team started by making products for the Body Shop. In 1990 they launched a company called Cosmetics to Go which went bankrupt, owing £1 million. **After Cosmetics to go went into administration, the founders started buying fresh things like oranges, lemons, juices, cinnamon, etc. from the supermarket and they put this into the soaps.** In 1995, they set up Lush laboratories in Mark and Mo's home in the South of England. The company now has over 2,000 employees and profits exceeding £1.5 million in 2005.

Lush gives its staff a lot of support, responsibility, and training (it is number 39 on the Sunday Times list). Staff say they have a laugh at work. The company also consults its customers in a chatroom and gets feedback.

This is part of what Lush declares (from the site of the company: www.lush.com)

WE BELIEVE

In making effective products from fresh* organic* fruit and vegetables, the finest essential oils and safe synthetics.

We believe in buying ingredients only from companies that do not commission tests on animals and in testing our products on humans.

We invent our own products and fragrances, we make them fresh by hand using little or no preservative or packaging, using only vegetarian ingredients and tell you when they were made.

We also believe words like 'Fresh' and 'Organic' have an honest meaning beyond marketing.

1. When and where were LUSH laboratories set up?

2. What is the company's policy and the main idea behind their activity?

3. Why do you think the company has become so successful? What do you think their success is based on?

4. What does 'family-run' mean?

**CONSEGNA AGLI STUDENTI
(4 di 5)**

Titolo: Prova di carattere matematico

Step B2

Compito

COMPILAZIONE DI UN PIANO DI AMMORTAMENTO A RATA COSTANTE

(verifica con utilizzo foglio elettronico-attività di laboratorio)

QUESITO 1: Riporta le formule corrette da utilizzare per :

- 1) il calcolo della rata $R =$
- 2) Quota capitale relativa al periodo k : $Q_k =$
- 3) Quota interessi $I_k =$
- 4) Debito estinto al periodo k : $D_k^e =$
- 5) Debito residuo al periodo k : D_k^r

QUESITO 2 : In base alle formule sopra riportate predisponi un foglio di lavoro in Excel per compilare il piano di ammortamento con i dati sotto indicati.

- 1) *il capitale da rimborsare* : 20.000€
- 2) *il tasso di interesse annuo posticipato* : 0,05
- 3) *la durata dell'ammortamento* : 6 ANNI

ANNI	Quota capitale	Quota interessi	Rata	Debito estinto	Debito residuo
0					
n					
n+1					

QUESITO 3: Indica la risposta che ritieni corretta, tra quelle proposte, giustificandola per iscritto

1. Se decidessi di versare una rata annua di 1000€, ad un tasso $i=0,05$, quante rate sarebbero necessarie per ammortizzare il debito?

13 rate 14 rate 15 rate 20 rate non è possibile ammortizzare il debito

2. Sapendo che un debito di 20.000€ è rimborsabile in 6 anni con ammortamento progressivo, e che la prima quota interessi è di 1500 €:

il tasso annuo è :

$i = 0,05$ $i = 0,065$ $i = 0,075$ $i = 0,08$ nessuno dei precedenti

l'importo della prima quota capitale è :

$I_1 \cong 761$ $I_1 \cong 500$ $I_1 \cong 752$ $I_1 \cong 800$ nessuna delle precedenti

l'importo della rata è :

$R = 1000$ $R = 1260$ $R = 1261$ $R = 1270$ nessuna delle precedenti

Durata: 2 ore

Valutazione

Il compito terrà conto dei seguenti indicatori:

- a) Padronanza concettuale
- b) Consapevolezza delle procedure di calcolo
- c) Applicazione di procedure in ambito informatico

VALUTAZIONE E RACCOLTA DATI (1 di 5) STEP C

STEP C Elaborazione di un semplice business plan con budget degli investimenti e delle vendite.

Produzione di un volantino per il lancio della nuova impresa.

Il prodotto sarà valutato secondo i seguenti criteri:

Criteri	Focus dell'osservazione	Punteggio
a) Proprietà nell'uso del linguaggio tecnico specifici e correttezza della lingua.	Liv.3– Linguaggio ricco e articolato, usa anche termini tecnici professionali in modo coerente.	
	Liv. 2 – La padronanza del linguaggio, compresi i termini tecnico professionali, è soddisfacente.	
	Liv. 1 – Evidenzia un lessico tecnico professionale essenziale e la presenza di alcuni errori	
	Liv. 0– Evidenzia un linguaggio sommario con gravi errori e l'assenza di termini tecnici adeguati.	
b) Fattibilità tecnica/economica dell'idea e coerenza del prodotto con la consegna	Liv. 3 – Il progetto contiene tutte le sue parti e le informazioni utili a sviluppare la consegna, anche quelle ricavabili da una propria ricerca personale, collegate in forma organica	
	Liv.2 – Il progetto contiene tutte le parti utili e coerenti a sviluppare la consegna dal punto di vista tecnico ed economico.	
	Liv. 1– Il progetto è carente in alcune sue parti e contiene informazioni parziali non sempre coerenti con la consegna.	
	Liv. 0 - Il progetto presenta un'idea che non viene elaborata nelle parti richieste dalla consegna.	
c) Correttezza e completezza del budget	Liv. 3– Il prodotto è eccellente dal punto di vista della corretta esecuzione, della competenza e coerenza dei dati.	
	Liv.2 – Il prodotto eseguito correttamente secondo i parametri di accettabilità piena	

		Liv. 1– Il prodotto eseguito è sufficientemente corretto ed essenziale nella produzione dei dati	
		Liv. 0 – Il prodotto è carente nella produzione dei dati.	
d) Comunicazione		Liv. 3 – Il contenuto del messaggio è ben articolato, chiaro, innovativo ed efficace.	
		Liv. 2 – Il contenuto del messaggio è semplice ed efficace	
		Liv. 1 – Il contenuto del messaggio è essenziale e non efficace.	
		Liv. 0 - IL messaggio non è stato elaborato	
		TOTALE PUNTI	

CORRISPONDENZA LIVELLI/PUNTI

punti	1 --- 14	15 --- 20	21 --- 25	26 --- 30
livelli	0	1	2	3

VALUTAZIONE E RACCOLTA DATI (2 di 5) STEP D

Compito

Giustificare, attraverso una breve relazione scritta, la forma giuridica adottata dall'azienda nel business plan ed elaborare un'analisi dei punti di forza e di debolezza dell'iniziativa.

Valutazione

Peso : 15% (15 punti su 100)

La ricostruzione/riflessione, attraverso una relazione scritta , viene valutata secondo i seguenti criteri:

Liv.3 = sono stati richiamati i passaggi significativi della prova e giustificate in modo esauriente le scelte effettuate per la qualità del prodotto (13-15)

Liv.2 = sono stati richiamati i passaggi basilari della prova e giustificate le scelte effettuate per la qualità del prodotto (10 - 12)

Liv.1 = sono stati richiamati i passaggi basilari della prova (7 - 9)

Liv.0 = i passaggi basilari della prova sono stati richiamati in modo parziale (1 – 6)

VALUTAZIONE E RACCOLTA DATI (3 di 5) STEP B1

VALUTAZIONE PROVA LINGUISTICA (LINGUA INGLESE)

Peso 12 su 100

Il compito sarà valutato in base ai seguenti criteri:

Comprensione testo

Punti 0: non ha compreso la consegna o non ha risposto

Punti 1: ha capito la consegna solo parzialmente e non coglie le informazioni richieste

Punti 2: Ha sostanzialmente capito la consegna, ma coglie solo le informazioni esplicite

Punti 3: Ha capito la consegna. Coglie tutte le informazioni esplicite e quelle che richiedono operazioni di inferenza.

Efficacia comunicativa, correttezza formale, varietà lessicale

Punti 0; esposizione incomprensibile o di difficile comprensione

Punti 1: Esposizione comprensibile, ma molto scorretta. Presenta numerosi errori. Lessico povero e/o impreciso.

Punti 2: Esposizione comprensibile, presenta alcuni errori ma è sufficientemente efficace dal punto di vista comunicativo. Lessico corretto, ma limitato o ripetitivo e ripreso dal testo.

Punti 3: Esposizione chiara e lineare, pur con occasionali incertezze grammaticali. Usa un lessico pertinente e quasi sempre corretto.

Rielaborazione, organizzazione logica del contenuto, originalità

Punti 0: presenta le informazioni in modo molto confuso o non risponde

Punti 1: Presenta le informazioni in modo incompleto e talvolta frammentario

Punti 2: Presenta le informazioni essenziali in modo semplice e produce un discorso logico ed ordinato.

Punti 3: Rielabora le informazioni e sa organizzare un discorso articolato e logico. Rivela buone capacità di sintesi ed una certa originalità.

Punti	1 --- 3	4 --- 6	7 --- 10	11--- 12
livelli	0	1	2	3

VALUTAZIONE PROVA LINGUISTICA (ITALIANO)

Peso 13 % (13 su 100)

- QUESITI SMS = PUNTI 2

ITEM A.1=PUNTI 1

ITEM A.2=PUNTI 1

- QUESITI RAU = PUNTI 3

ITEM B.1=PUNTI DA 1 A 1,5

ITEM B.2=PUNTI DA 1 A 1,5]

- PRODUZIONE DI UN TESTO PUNTI 5

CAPACITÀ NELL'ARGOMENTARE = PUNTI 2

COERENZA NELL'ESPORRE = PUNTI 2

ORIGINALITÀ NEL RIELABORARE = PUNTI 1

- USO DELLO STRUMENTO LINGUISTICO PUNTI 3

CORRETTEZZA ORTOGRAFICA = PUNTI 1,5

CORRETTEZZA SINTATTICA = PUNTI 1,5

VALUTAZIONE E RACCOLTA DATI (4 di 5) STEP B2

STEP B2

Compito

Ipotizzare il ricorso a un finanziamento a medio/lungo termine, in quanto il capitale proprio non è sufficiente a coprire gli investimenti in fattori produttivi pluriennali. Predisporre una tabella in excell che evidenzi il piano di ammortamento finanziario di un mutuo (con dati predefiniti) con rate costanti annue di rimborso. Rispondere a quesiti di tipo SMS.

Valutazione : Peso 20% (Punti 20 su 100)

La valutazione terrà conto dei seguenti indicatori:

- d) Padronanza concettuale
- e) Consapevolezza delle procedure di calcolo
- f) Applicazione di procedure in ambito informatico

Indicatori	Livello 0	Livello 1	Livello 2	Livello 3
	Banda di oscillazione 1-7	Banda di oscillazione 8-12	Banda di oscillazione 13-16	Banda di oscillazione 17-20
Padronanza concettuale	Non conosce le formule e commette gravi errori nelle procedure risolutive Non riesce a formalizzare il problema in ambito informatico	Conosce le formule in modo essenziale, opera principalmente con dati numerici commette errori nei procedimenti risolutivi Formalizza in modo parziale il problema in ambito informatico	Conosce e applica in modo approssimato e non completo le formule I procedimenti risolutivi sono parzialmente corretti Formalizza il problema in modo corretto, in ambito informatico disciplinari	Conosce e applica le formule in modo corretto con uso appropriato di termini e simboli I procedimenti risolutivi sono chiari e non commette errori Formalizza e generalizza il problema in ambito informatico

<p>Consapevolezza delle procedure di calcolo</p>	<p>Possiede le abilità operative minime essenziali</p> <p>I procedimenti di calcolo sono confusi e mancano del tutto i passaggi significativi</p>	<p>Commette errori nei procedimenti di calcolo e/o mancano passaggi significativi.</p>	<p>Procedimenti di calcolo parzialmente corretti e non completi, parzialmente supportati da passaggi significativi</p>	<p>Completezza e correttezza nei procedimenti di calcolo, supportati da passaggi significativi</p>
<p>Applicazione di procedure in ambito informatico</p>	<p>Utilizza esclusivamente funzioni pre-definite per risolvere il problema in ambito informatico</p>	<p>Risolve il problema in ambito informatico, utilizzando in parte formule pre-definite e in parte costruendo formule</p>	<p>Risolve il problema in ambito informatico con utilizzo di formule ma in modo non corretto</p>	<p>Risolve il problema in modo corretto in ambito informatico, predisponendo un foglio di lavoro con formule che permettono anche simulazioni</p>

VALUTAZIONE E RACCOLTA DATI (5 di 5)

STEP A

ATTIVITA' DI GRUPPO CON REDAZIONE D' UN VERBALE FINALE PER VALUTARE LE PROVE SVOLTE DAI COMPAGNI.

L'oggetto della prova è la produzione del verbale sulle attività proposte al gruppo cioè l'assegnazione dei ruoli, la lettura e il confronto dei "business plan", la selezione delle idee migliori in base a dati parametri.

Valutazione : peso 10% (10 su 100) uguali per ogni componente del gruppo.

Nella Valutazione si terrà conto dei seguenti criteri:

Liv. 3 Il verbale rappresenta l'esame dei nodi significativi delle prove esaminate, raccoglie i contributi di tutto il gruppo, contiene tutte le informazioni richieste e i parametri ottimali per la valutazione dei progetti.

Liv. 2 Il verbale rappresenta l'esame dei nodi significativi delle prove esaminate, raccoglie i contributi del gruppo e contiene alcuni parametri per la valutazione dei progetti.

Liv. 1 Il verbale rappresenta l'esame di alcuni nodi significativi delle prove e raccoglie parzialmente i contributi del gruppo nel processo di valutazione.

Liv. 0 IL verbale è lacunoso e non rappresenta l'esame dei nodi basilari delle prove

punti	1 --- 4	5 ---- 6	7 ----8	9 ---- 10
livelli	0	1	2	3

VALUTAZIONE E RACCOLTA DATI STEP E

STEP. E Attività individuale per l'eccellenza

Il riconoscimento per l'eccellenza viene attribuito secondo un apprezzamento di tipo qualitativo che tiene conto della presenza nella prova delle seguenti dimensioni al massimo livello:

Pertinenza, originalità, innovazione della soluzione proposta si no

Capacità argomentativa, riflessiva e critica si no

Comporta l'assegnazione della lode

SCHEDA DI RACCOLTA DATI

Nome, cognome

Classe

Prova

	PUNTEGGI	TABULAZIONE ¹
Attività di gruppo		

Attività individuale con focus linguistico-culturale		
---	--	--

Attività individuale con focus matematico		
--	--	--

Attività individuale con focus pratico e professionale		
---	--	--

Attività individuale con focus riflessivo		
--	--	--

Attività individuale per l'eccellenza		
--	--	--

Luogo _____

Data _____

Commissione _____

¹ Codifica tabulazione: 1,2,3= risposta positiva; 0=risposta sbagliata; 9=risposta mancante. Serve per il trattamento elettronico dei dati complessivi del campione a fini statistici.

STRUMENTI DI VALUTAZIONE

Elenco di strumenti di valutazione

VALUTAZIONE UDA

vedi strumenti contenuti in: LINEE GUIDA 1

1	GRIGLIA DI VALUTAZIONE UDA
2	QUESTIONARIO DI AUTOVALUTAZIONE

VALUTAZIONE PROVA ESPERTA

vedi strumenti contenuti in: LINEE GUIDA 2, VALUTAZIONE FINALE E PROVA ESPERTA

1	DOCUMENTO DI SINTESI
2	FILE CORREZIONE PROVA
3	GUIDA ALLA VALUTAZIONE E RACCOLTA DATI
4	SCHEDA RACCOLTA DATI

AUTORI

UNITA' DI APPRENDIMENTO

PROVA ESPERTA

“Sviluppo di una business idea”

GRUPPO RETE GARBIN: Alessandra Sacco, Maurizia Sacco,
Lorenza Marchetti, Alberto Moschini