

SEMINARIO IFS

Il giorno 26 ottobre presso l'Istituto Einaudi di Padova si è svolto il seminario relativo all'ASL in IFS, rivolto ai docenti degli Istituti Veneti che per la prima volta attuano il progetto delle IFS.

Presenti la Dott. Antonia Moretti dell'USRV, il Dirigente Claudio Pardini, direttore del Simucenter, e il team operativo formato dai professori Zoccatelli, Montagni, Mazzi, Antonini, Casula, Adami e Gamper.

In qualità di esperta è intervenuta la Prof.ssa Ivonne Menchini, responsabile del Simucenter nazionale di Prato.

Erano presenti 40 docenti, 2 Dirigenti, 1 referente di USP e 1 referente dell'IRRE Veneto.

Il programma del seminario ha sviluppato i seguenti temi:
in mattinata:

- **Presentazione del seminario:**
Claudio PARDINI *Dirigente ISIS "Carlo Anti"*
- **Le azioni di sistema:**
Antonia MORETTI *USR Veneto Uff.II*
- **Presentazione del Simucenter Veneto**
Lauretta ZOCCATELLI *Coordinatrice Simucenter Veneto*
- **Presentazione del percorso del progetto ASL in IFS (obblighi e scadenze)**
Elisabetta ANTONINI *IFS Team*
- **Presentazione del sito IFSVeneto.net**
Patrizia MONTAGNI *IFS Web Master*
- **L'ASL in IFS: metodologia didattica**
Ivonne MENCHINI *IFS Italia*
- **Il progetto Comunic/Azione, nel contesto dell'ASL in IFS**
Antonia MORETTI

Nel pomeriggio il seminario è proseguito con i lavori di gruppo nei quali sono state analizzate e approfondite le prime due fasi del processo di costituzione della IFS: la *sensibilizzazione* e la *business idea*.

La produzione sviluppata nei gruppi di lavoro denota linee metodologiche comuni. In merito alla sensibilizzazione è risultata preponderante l'idea di agire partendo dall'individuazione dei soggetti da sensibilizzare: azione e soggetti implicati variano in base ai destinatari per diverse competenze e ruoli assunti all'interno dell'istituto.

La *sensibilizzazione* comunque pare rivolta in particolare a :

- i docenti dell'Istituto e del CdC, per diffondere la valenza formativa del progetto e per ottenere condivisione nell'ambito della pluridisciplinarietà;
- i genitori e gli alunni come immediati fruitori del progetto offerto;
- le ditte ed enti del territorio nella figura delle associazioni di categoria come partner attivi del progetto.

La *sensibilizzazione* usa come mezzi per lo più comunicazioni verbali e multimediali tra le quali risultano particolarmente significative le testimonianze dirette di attori di precedenti IFS.

Il secondo tema del lavoro di gruppo è stato la *business idea*.

Le varie opinioni emerse confluiscono in alcune linee comuni.

In primis la necessità di conoscere e sapersi muovere all'interno del territorio e delle possibilità offerte dallo stesso. Il canale preferenziale è l'informazione tramite banche dati e sondaggi sul territorio. Il secondo punto nodale è l'individuazione dei bisogni e della fattibilità di un'idea all'interno della realtà lavorativa locale; infatti risulta incoerente una buona idea non supportata da un'azienda sufficientemente strutturata che sia al contempo supporto all'azione didattica.

Dall'analisi del territorio e dall'analisi di fattibilità verrà formulata quindi l'idea di impresa che si vuole costituire e della *mission* aziendale da perseguire.

I principali attori in questo processo risultano gli studenti che sotto la regia di tutor interni ed esterni devono sapersi muovere nella rete di informazioni creando così la loro impresa, sentita perchè nata da una loro idea.

Su quali questioni riflettere?

Durante la mattinata e nei gruppi di lavoro pomeridiani, sono emerse alcune questioni sulle quali si è riflettuto nel tentativo di formulare una soluzione. Una delle domande è la seguente: quale valenza formativa, per un qualsiasi indirizzo di studi, può avere questo progetto?

Partendo dal presupposto che il progetto ha l'obiettivo di educare i giovani alla cultura d'impresa e all'imprenditorialità, si è cercato di individuare le competenze trasversali introdotte dal progetto, partendo da alcune considerazioni sullo stesso.

Nel progetto prende vita un'azienda e vengono seguite tutte le fasi/tappe costitutive. Questo comporta la necessità di conoscere le funzioni degli enti preposti, la capacità di compilare moduli, di reperire informazioni, di contattare e comunicare con lo staff a supporto. In fase di simulazione vengono messi in atto comportamenti che fanno parte della vita di tutti i giorni (come ad esempio versamenti bancari, evasione di pratiche/scadenze..). Si acquisisce consapevolezza del significato di sigle e termini che si osservano tutti i giorni (s.p.a., s.r.l, conto corrente, partita IVA,...); in pratica si entra come protagonisti in un mercato simulato, in cui ci si riconosce quotidianamente o come attori o come fruitori.

La valenza formativa sta proprio in questa procedura che esula dalle singole conoscenze disciplinari, implementando competenze trasversali di relazione, lavoro in team, *cooperative learning, problem solving, learning by doing*, comunicazione e competenze generali del cittadino. Se da un lato un tecnico commerciale percorrerà il progetto in ogni suo dettaglio fino alla compilazione del bilancio di esercizio, un liceo, ad esempio, potrà imparare a svolgere una serie di compiti commerciali che interesseranno sicuramente i ragazzi nel momento in cui entreranno nel mondo del lavoro, sia che essi vogliano intraprendere una carriera da imprenditori, sia che scelgano qualsiasi altra tipologia di attività.

Il progetto favorisce l'imprenditorialità giovanile ed aumenta la consapevolezza in termini di mercato del lavoro. Il CdC può modulare la programmazione didattica prendendo spunto dalla tipologia di azienda formata, può integrare le conoscenze disciplinari con quelle introdotte dall'IFS e può collaborare con l'azienda tutor per formare i futuri cittadini.

L'ultima fase dei lavori di gruppo si è consolidata nella stesura del diagramma di Gantt, di seguito esposto.

	Novembre	Dicembre	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio
Sensibilizzazione							Az 1 - 2
	Az. 3- 4						
		Az. 5					

Azione 1: Informazioni sul progetto generico - discussione su obiettivi e finalità - compiti dei singoli e incentivazione

Azione 2: Presentazione alla classe, discussione e inserimento del progetto nell'azione orientativa

Azione 3: Coinvolgimento delle associazioni di categoria (dove è possibile) agenzie pubbliche - ufficio delle entrate

Azione 4: Incontro con l'azienda madrina e testimoni di anni precedenti

Azione 5: Visite aziendali mirate nelle imprese dei settori produttivi

	Novembre	Dicembre	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio
Business Idea	Az. 1 - 2						
		Az. 3					

Azione 1: Ricerca dell'azienda ideale- analisi dell'offerta del territorio - analisi dei bisogni

Azione 2: Individuazione e concretizzazione dell'idea compatibilmente con la disponibilità dei potenziali tutor

Azione 3: Definizione dell'idea

Per l'Ufficio II
Rapporti con la Regione e Progetti europei
a cura di
Lauretta Zoccatelli

ASL in IFS

Seminario di Formazione

