

PROGRAMMAZIONE DIPARTIMENTO DI	Materia	Asse*	Triennio
	Laboratorio Sala e Vendita	Scientifico - tecnologico	

COORDINATORE	
--------------	--

1. OBIETTIVI EDUCATIVO - DIDATTICI TRASVERSALI

Stabilita l'acquisizione delle competenze di cittadinanza al termine del biennio dell'obbligo, sono individuati i seguenti obiettivi comuni che l'alunno deve consolidare nel corso del triennio.

Costruzione di una positiva interazione con gli altri e con la realtà sociale e naturale

- a. Conoscere e condividere le regole della convivenza civile e dell'Istituto.
- b. Assumere un comportamento responsabile e corretto nei confronti di tutte le componenti scolastiche.
- c. Assumere un atteggiamento di disponibilità e rispetto nei confronti delle persone e delle cose, anche all'esterno della scuola.
- d. Sviluppare la capacità di partecipazione attiva e collaborativa.
- a. Considerare l'impegno individuale un valore e una premessa dell'apprendimento, oltre che un contributo al lavoro di gruppo.

Costruzione del sé

- a. Utilizzare e potenziare un metodo di studio proficuo ed efficace, imparando ad organizzare autonomamente il proprio lavoro.
- b. Documentare il proprio lavoro con puntualità, completezza, pertinenza e correttezza.
- c. Individuare le proprie attitudini e sapersi orientare nelle scelte future.
- d. Conoscere, comprendere ed applicare i fondamenti disciplinari.
- e. Esprimersi in maniera corretta, chiara, articolata e fluida, operando opportune scelte lessicali, anche con l'uso dei linguaggi specifici.
- f. Operare autonomamente nell'applicazione, nella correlazione dei dati e degli argomenti di una stessa disciplina e di discipline diverse, nonché nella risoluzione dei problemi.
- g. Acquisire capacità ed autonomia d'analisi, sintesi, organizzazione di contenuti ed elaborazione personale.
- h. Sviluppare e potenziare il proprio senso critico.

2. OBIETTIVI COGNITIVO – FORMATIVI DISCIPLINARI

*Gli obiettivi sono declinati per singola classe del triennio, riferiti all'asse culturale di riferimento (dei linguaggi, matematico, scientifico-tecnologico, storico-sociale) e articolati in Competenze, Abilità/Capacità, Conoscenze**. I singoli moduli sono allegati alla presente programmazione e costituiscono parte integrante delle programmazioni individuali disciplinari.*

3. CONTENUTI DISCIPLINARI MINIMI

Il Dipartimento stabilisce i seguenti contenuti minimi obbligatori per le singole classi (anche per il recupero):

Classe Terza	Classe Quarta
--------------	---------------

- L'alunno conosce i principali stili di servizio di Sala e sa muoversi e interagire con i clienti.	-conosce la metodologia di lavoro dei vari tipi di servizio. Conosce come è strutturato un menu.
- Conosce i vini nazionali. Il servizio a tavola dei vari vini Docg e Doc. Le tecniche di miscelazione cocktails.	- Sa distinguere le differenze tra i vari distillati e liquori nazionali ed internazionali.
- Conosce le varie preparazioni e servizio alla "lampada".	- Conosce i cocktails codificati. L'alunno prepara autonomamente i piatti alla "lampada".

Classe Quinta	
-	L'alunno sa organizzare un banchetto. Conosce la Cucina regionale. Ha conoscenze inerenti alle tecniche di approvvigionamento e regole degli acquisti derrate alimentari. Conosce i più importanti distillati e liquori. Sa progettare una Sala ristorante. Promuove e valorizza i prodotti tipici nazionali. Sa comporre un menu. Conosce le norme igieniche e HACCP in Sala e al Bar.
-	Conosce le basi dell' enologia.
-	Conosce i vari stili di servizio di Sala e li mette in pratica con autonomia.

4. CONTENUTI DISCIPLINARI INTERCLASSE

Il Dipartimento stabilisce i seguenti argomenti da sviluppare e/o approfondire tra classi in parallelo:

Classi Terze	- - Agire nel sistema di qualità relativo alla filiera enogastronomica. - Utilizzare strumenti gestionali nella produzione di servizi e prodotti enogastronomici e ristorativi. - Le principali normative vigenti inerenti alla sicurezza.
Classi Quarte	- Valorizzare e promuovere le tradizioni locali, nazionali e internazionali. - Integrare le competenze professionali orientate al cliente. - Conoscere ed utilizzare gli alimenti dal punto di vista gastronomico. - Il menu: progettazione. - Tecniche degli acquisti.

Classi Quinte	- Le varie forme di ristorazione: catering e banqueting. - Il sistema HACCP. - Sicurezza sul lavoro. - Allergie e intolleranze: accorgimenti operativi.
---------------	--

5. CONTENUTI RELATIVI A MODULI INTERDISCIPLINARI DI CLASSE

Il Dipartimento stabilisce i seguenti argomenti da sviluppare e/o approfondire in moduli interdisciplinari di classe

Classi Terze	- Tecniche di cottura e conservazione. - La classificazione degli alimenti.
Classi Quarte	- Le frodi alimentari. - HACCP. - Apprendimento ed esposizione. Livello di acquisizione delle tecniche di Sala. - Senso di responsabilità. Disponibilità alla collaborazione.
Classi Quinte	- Valorizzare le tradizioni del posto e di altri Paesi individuando le nuove tendenze di filiera. - le certificazioni alimentari e le diete nelle religioni. - Allergie ed intolleranze.

6. METODOLOGIE

X	Lezione frontale (presentazione di contenuti e dimostrazioni logiche)	X	Cooperative learning (lavoro collettivo guidato o autonomo)
	Lezione interattiva (discussioni sui libri o a tema, interrogazioni collettive)	X	Problem solving (definizione collettiva)
X	Lezione multimediale (utilizzo della LIM, di PPT, di audio video)	X	Attività di laboratorio (esperienza individuale o di gruppo)
	Lezione / applicazione	X	Esercitazioni pratiche
	Lettura e analisi diretta dei testi		Altro _____

7. MEZZI, STRUMENTI, SPAZI

X	Libri di testo		Registratore		Cineforum
	Altri libri		Lettore DVD		Mostre
X	Dispense, schemi	X	Computer	X	Visite guidate
X	Dettatura di appunti	X	Laboratorio di Sala e Bar	X	Stage
X	Videoproiettore/LIM		Biblioteca		Altro _____

8. TIPOLOGIA DI VERIFICHE

TIPOLOGIA				1°perio do	2°perio do	NUMERO
	Analisi del testo	x	Test strutturato	2	2	Interrogazioni
	Saggio breve		Risoluzione di problemi			Simulazioni colloqui
	Articolo di giornale	x	Prova grafica / pratica	2	2	Prove scritte
	Tema - relazione	x	Interrogazione			Test (di varia tipologia)
x	Test a risposta aperta		Simulazione colloquio	2	2	Prove di laboratorio
x	Test semistrutturato		Altro _____	2		Altro _____

9. CRITERI DI VALUTAZIONE

Per la valutazione saranno adottati i criteri stabiliti dal POF d'Istituto e le griglie elaborate dal Dipartimento ed allegate alla presente programmazione. La valutazione terrà conto di:

x	Livello individuale di acquisizione di conoscenze	x	Impegno
x	Livello individuale di acquisizione di abilità e competenze	x	Partecipazione
x	Progressi compiuti rispetto al livello di partenza	x	Frequenza
x	Interesse	x	Comportamento

10. OSSERVAZIONI

Necessità del' abbigliamento professionale
applicazione delle norme etico igieniche/ sanitarie

MONZA 28/09/2018

Il coordinatore

VENEZIANO CLAUDIO	
GUARDA MARCO	
DIACO KATIUSCIA	
CONIDI GIOVANNI	
DELZANNO FEDERICA	
COLACI DOMENICO	
MONTELEONE ANTONIO	
GRACIOPPO ELIO	
LO CICERO SALVATORE	

*** MODULO N.	Materia	Asse*	Classe
	Sala e vendita	Scientifico- tecnologico	triennio

TITOLO:			
PERIODO/DURATA	METODOLOGIA	STRUMENTI	VERIFICHE
anno scolastico	lezioni frontali attività di laboratorio	aule, libri di testo, laboratori, LIM	orali, scritte, pratiche

LABORATORIO SERVIZI ENOGASTRONOMICI SALA E VENDITA

Classe 5[^] Enogastronomia. Settore Sala e Vendita

PERIODO/TEMPI Scansione temperale	CONOSCENZE	ABILITA'	COMPETENZE
Settembre	✓ Le tendenze della cucina e i suoi fattori caratterizzanti ✓ La classificazione dei pubblici esercizi ✓ Le principali formule ristorative presenti attualmente nel mercato ✓ Le principali tendenze del settore ristorazione italiano	✓ Distinguere le tendenze della cucina (tradizionale ed evoluzione) ✓ Confrontare e distinguere le diverse forme di cucina di ricerca ✓ Distinguere la ristorazione di necessità da quella di svago/piacere ✓ Cogliere le differenze tra ristorazione sociale, tradizionale, neoristorazione	✓ Leggere, riconoscere e interpretare le dinamiche del mercato enogastronomico cogliendo le ripercussioni in un dato contesto
Ottobre	✓ Le caratteristiche del catering. ✓ Le caratteristiche del banqueting ✓ Le figure specialistiche del banqueting ✓ Gli aspetti gestionali e organizzativi del banqueting	✓ Comprendere le problematiche tipiche del servizio di banqueting e del catering ✓ Redigere un contratto di banqueting ✓ Organizzare, a grandi linee, semplici banchetti in ambienti e luoghi diversi	✓ Comunicare e relazionarsi con il cliente, utilizzando appropriate tecniche di vendita
Novembre	✓ Le tappe fondamentali della gastronomia dell'antichità ad oggi con particolare riguardo al contesto italiano ✓ I principali personaggi della gastronomia e l'apporto che hanno dato	✓ Collegare i fenomeni storici con l'evoluzione dell'alimentazione ✓ Comprendere le influenze delle tradizioni storici-gastronomiche nella cucina attuale	✓ Possedere e saper utilizzare un'adeguata cultura enogastronomica
Novembre Dicembre	✓ Il sistema valutativo delle principali guide gastronomiche ✓ Le consuetudini alimentari nelle grandi religioni ✓ Gli stili alimentari attualmente predominanti ✓ Le principali tendenze del consumo di pasti fuori casa	✓ Cogliere le relazioni che intercorrono tra gastronomia, scienza e società ✓ Comprendere la complessità del fenomeno gastronomico e le sue forti implicazioni nel tessuto economico-sociale	✓ Leggere, riconoscere e interpretare le dinamiche del mercato enogastronomico e sapere adeguare la produzione
Gennaio	✓ Gli elementi del servizio di approvvigionamento ✓ Le funzioni dell'economo e i rapporti tra l'economato e gli altri reparti ✓ Le tecniche di gestione delle merci, dall'ordinazione allo stoccaggio ✓ La documentazione tipica del settore approvvigionamento	✓ Comprendere il significato di "standard di qualità" e applicarlo a situazioni concrete ✓ Scegliere i canali di approvvigionamento in base a criteri economici e organizzativi ✓ Effettuare i controlli tipici del ricevimento merci ✓ Stoccare correttamente le merci	✓ Sovrintendere all'organizzazione ristorativa e attuare tecniche di gestione relative alle merci

Febbraio Marzo	✓ Criteri guida della progettazione di una sala ✓ L'arredamento della sala ✓ Evoluzione del concetto di servizio ✓ Le regole fondamentali della comunicazione ✓ Le tipologie di buffet ✓ Le tecniche di allestimento di un buffet ✓ Le tipologie di bar	✓ Comprendere l'importanza della corretta progettazione per la riuscita del servizio ✓ Scegliere l'arredamento della sala in congruenza con le diverse tipologie di locali ✓ Adeguare il servizio di sala in funzione della domanda ✓ Pianificare un buffet, allestire e organizzare la sala	✓ Sovrintendere all'organizzazione dell'area di vendita ✓ Comunicare e relazionarsi con il cliente, utilizzando appropriate tecniche di vendita
Aprile	✓ Le funzioni e i tipi di menu ✓ Le regole per la costruzione di un menu ✓ I menu nella ristorazione sociale ✓ Il food-cost e il controllo globale dei costi ✓ I criteri per la definizione del prezzo di vendita	✓ Riconoscere il ruolo centrale del menu nel ristorante ✓ Costruire un menu rispettando le regole gastronomiche e tenendo presente le esigenze della clientela ✓ Costruire il costo-piatto in rapporto agli alimenti e agli altri costi	✓ Sovrintendere all'organizzazione ristorativa e alla gestione del budget mettendo in atto strategie di pianificazione aziendale e di comunicazione efficace con il cliente
Maggio Giugno	✓ Vantaggi e finalità del sistema HACCP ✓ Il pacchetto igiene e le disposizioni legislative in materia ✓ I sette principi del sistema HACCP e le dodici tappe ✓ La nuova normativa sulla sicurezza sul lavoro ✓ I principali pericoli e le norme di prevenzione antinfortunistica	✓ Comprendere l'importanza dell'autocontrollo sul processo ✓ Individuare i pericoli di contaminazione legati al lavoro ✓ Realizzare a grandi linee un piano HACCP ✓ Usare atteggiamenti sicuri, che prevengano possibili infortuni	✓ Operare in relazione all'ambiente di lavoro e alle normative di sicurezza

Programmazione Classe 5 Laboratorio di Sala e vendita

Anno scolastico 2018/2019

Settembre	Le tendenze della cucina e i suoi fattori caratterizzanti La classificazione dei pubblici esercizi Le principali formule ristorative presenti attualmente nel mercato Le principali tendenze del settore ristorazione italiano	ABILITA'	COMPETENZE
Ottobre	Le caratteristiche del catering. Le caratteristiche del banqueting Le figure specialistiche del banqueting Gli aspetti gestionali e organizzativi del banqueting	Distinguere le tendenze della cucina (tradizionale ed evoluzione) Confrontare e distinguere le diverse forme di cucina di ricerca Distinguere la ristorazione di necessità da quella di svago/piacere Cogliere le differenze tra ristorazione sociale, tradizionale, neoristorazione	Leggere, riconoscere e interpretare le dinamiche del mercato enogastronomico cogliendo le ripercussioni in un dato contesto
Novembre	Le tappe fondamentali della gastronomia dell'antichità ad oggi con particolare riguardo al contesto italiano I principali personaggi della gastronomia e l'apporto che hanno dato	Comprendere le problematiche tipiche del servizio di banqueting e del catering Redigere un contratto di banqueting Organizzare, a grandi linee, semplici banchetti in ambienti e luoghi diversi	Comunicare e relazionarsi con il cliente, utilizzando appropriate tecniche di vendita
Novembre Dicembre	Il sistema valutativo delle principali guide gastronomiche Le consuetudini alimentari nelle grandi religioni Gli stili alimentari attualmente predominanti Le principali tendenze del consumo di pasti fuori casa	Collegare i fenomeni storici con l'evoluzione dell'alimentazione Comprendere le influenze delle tradizioni storici-gastronomiche nella cucina attuale	Possedere e saper utilizzare un'adeguata cultura enogastronomica
Gennaio	Gli elementi del servizio di approvvigionamento Le funzioni dell'economato e i rapporti tra l'economato e gli altri reparti Le tecniche di gestione delle merci, dall'ordinazione allo stoccaggio La documentazione tipica del settore approvvigionamento	Cogliere le relazioni che intercorrono tra gastronomia, scienza e società Comprendere la complessità del fenomeno gastronomico e le sue forti implicazioni nel tessuto economico-sociale	Leggere, riconoscere e interpretare le dinamiche del mercato enogastronomico e sapere adeguare la produzione
Febbraio Marzo	Criteri guida della progettazione di una sala	Comprendere il significato di "standard di qualità" e applicarlo a situazioni	Sovrintendere all'organizzazione ristorativa e attuare tecniche di gestione relative alle

	L'arredamento della sala Evoluzione del concetto di servizio Le regole fondamentali della comunicazione Le tipologie di buffet Le tecniche di allestimento di un buffet Le tipologie di bar	concrete Scegliere i canali di approvvigionamento in base a criteri economici e organizzativi Effettuare i controlli tipici del ricevimento merci Stoccare correttamente le merci	merci
Aprile	Le funzioni e i tipi di menu Le regole per la costruzione di un menu I menu nella ristorazione sociale Il food-cost e il controllo globale dei costi I criteri per la definizione del prezzo di vendita	Comprendere l'importanza della corretta progettazione per la riuscita del servizio Scegliere l'arredamento della sala in congruenza con le diverse tipologie di locali Adeguare il servizio di sala in funzione della domanda Pianificare un buffet, allestire e organizzare la sala	Sovrintendere all'organizzazione dell'area di vendita Comunicare e relazionarsi con il cliente, utilizzando appropriate tecniche di vendita
Maggio	Vantaggi e finalità del sistema HACCP	Riconoscere il ruolo centrale del menu nel ristorante	Sovrintendere all'organizzazione ristorativa e alla gestione del budget mettendo in atto
Giugno	Il pacchetto igiene e le disposizioni legislative in materia I sette principi del sistema HACCP e le dodici tappe La nuova normativa sulla sicurezza sul lavoro I principali pericoli e le norme di prevenzione antinfortunistica	Costruire un menu rispettando le regole gastronomiche e tenendo presente le esigenze della clientela Costruire il costo-piatto in rapporto agli alimenti e agli altri costi	strategie di pianificazione aziendale e di comunicazione efficace con il cliente
		Comprendere l'importanza dell'autocontrollo sul processo Individuare i pericoli di contaminazione legati al lavoro Realizzare a grandi linee un piano HACCP Usare atteggiamenti sicuri, che prevengano possibili infortuni	Operare in relazione all'ambiente di lavoro e alle normative di sicurezza

Programmazione classe 4 Sala e vendita

Anno scolastico 2018/2019

Ottobre	Lessico e fraseologia di settore Tipologia di cliente La prossemica nei rapporti con i clienti. Gestire i reclaim. La mancia	Applicare le norme di educazione e il galateo. Saper individuare e circoscrivere i momenti di relazione con la clientela. Operare in un contesto di lavoro di gruppo.	Il prodotto offerto. Le fasi del servizio. I reclami. Le tipologie di clientela. I rapporti con le persone a distanze ridotte.
Novembre	La struttura ristorativa. L'area di produzione. Dalla progettazione di una struttura ristorativa alle attrezzature della zona lavaggio.	Identificare e distinguere le varie forme di ristorazione. Identificare e distinguere le aree e le attrezzature in uso nella ristorazione, individuandone il corretto utilizzo.	Le forme di ristorazione. Aree operative e attrezzature presenti in ristorante
Dicembre	Analisi e sviluppo del menu Realizzare una carta delle vivande in modo corretto.	Costruire un menu rispettando le regole gastronomiche e tenendo presente le esigenze della clientela Conoscere le regole principali per la corretta redazione del menu Conoscere i presupposti generali per effettuare il servizio	Le funzioni e i tipi di menu Le regole per la costruzione tecnicamente corretti I menu nella ristorazione sociale Analisi e strategie nella gestione del menu e della carta
Gennaio	L'abbinamento vino-piatto Individuare le componenti del cibo e del vino Graduare le percezioni derivanti dal cibo e dal vino La scheda grafica di abbinamento	Conoscere metodi e tecniche per l'abbinamento vino-piatto, l'interpretazione dei sapori, degustazione del vino, degustazione del cibo Conoscere le schede grafiche di abbinamento e le schede analitiche descrittive	Conoscere le principali tecniche di vinificazione Conoscere la classificazione dei vini Conoscere la temperatura dei vini Saper effettuare l'abbinamento cibo-vino
Febbraio Marzo	Le bevande alcoliche fermentate, distillate, liquorose I vini spumanti, metodo classico e metodo Martinotti	Conoscere le principali tipologie di bevande alcoliche, distillate, liquorose Conoscere le differenze basilari tra i due metodi, acquisire le nozioni tecniche enologiche di base indispensabili ad ogni professionista	Conoscere la classificazione delle bevande alcoliche I distillati, i liquori, i vermouth Conoscere la classificazione, le tecniche di produzione e di servizio degli spumanti e degli champagne
Aprile	Normative relative alla sicurezza e alla tutela ambientale L'applicazione dei principi di sicurezza La sicurezza delle attrezzature La sicurezza antincendio La segnaletica di sicurezza	Conoscere e saper implementare i principi di sicurezza Conoscere e saper predisporre un piano di evacuazione e antincendio Conoscere e saper collocare la segnaletica di sicurezza	I principali pericoli e le norme di prevenzione anti-infortunistica La nuova normativa sulla sicurezza del lavoro
Maggio Giugno	Software di settore Gestione informatizzata dell'azienda	Presentare un quadro completo delle attività gestionali sviluppate con	Conoscere i software disponibili sia negli aspetti operativi che in quelli di gestione,

Principali funzionalità di un software	l'ausilio di appositi hardware e	controllo e marketing
L'hardware necessario	software, e dei grandi vantaggi che ne	
Lavorare con una gestione informatizzata	derivano	

Programma classe 3[^] Sala e vendita Anno scolastico 2018/19

Contenuti

Gastronomia e società

Il mercato enogastronomico

I prodotti alimentari

Acquisto e gestione delle merci

L'area di vendita, la sala ristorante e il bar

La vendita del servizio

Il banqueting

Il menù

Sicurezza igienica e sicurezza sul lavoro

PERIODO/	CONOSCENZE	ABILITA'	COMPETENZE
Settembre	Elementi di customer satisfaction, definizione dell'offerta, rilevazione esigenze del cliente, gestione reclami, richieste, esigenze del cliente	Individuare tipologie di prodotti o servizi in rapporto a target e esigenze dei clienti	Tecniche di ascolto e comunicazione, principi di fidelizzazione del cliente, tecniche di negoziazione e problem solving
Settembre Ottobre	Elementi di enologia, caratteristiche merceologiche delle materie prime e dei prodotti, elementi di enologia e di gastronomia, attrezzature, risorse tecnologiche innovative del servizio e di presentazione dei prodotti	Applicare criteri di selezione della strumentazione di servizio, applicare tecniche di rilevazione delle preferenze culinarie e delle richieste della clientela, consigliare abbinamenti, utilizzare tecniche classiche e innovative in relazione al servizio dei vini, applicare tecniche di promozione del contesto del servizio	Predisporre il servizio in relazione agli standard aziendali, alle esigenze della clientela ed alle nuove mode/tendenze, curare il servizio formulando proposte di prodotti adeguate per tipologia di abbinamento e momento della giornata in funzione del mercato enogastronomico
Ottobre	Tecniche di approvvigionamento, elementi di contrattualistica fornitori,	Applicare procedure di gestione degli ordini, impiegare metodiche e	Identificare le competenze d'acquisto, individuando i fornitori e curando il processo di

	elementi di tecnica commerciale	tecniche per aggiornare situazione scorte e giacenze, applicare tecniche di selezione dei fornitori	approvvigionamento,
Novembre Dicembre	Elementi di gestione organizzativa del lavoro, definizione tempi, compiti e modalità operative	Individuare problematiche esecutive, applicare modalità di coordinamento del lavoro dei ruoli operativi.	Attrezzature, risorse umane e tecnologie del servizio, modello organizzativo e organigramma dell'azienda,
gennaio Febbraio Marzo	Tecniche di preparazione e presentazione di prodotti di settore, tecniche di sala e del relativo servizio.	Applicare tecniche di promozione e stili di accoglienza coerenti al contesto di servizio	Principi di fidelizzazione del cliente, tecniche di negoziazione e problem solving
Aprile Maggio Giugno	Metodi per la rielaborazione delle situazioni di rischio, tecniche di rilevazione delle situazioni di rischio, normativa ambientale e fattori di inquinamento	Prefigurare forme comportamentali di prevenzione, formulare proposte di miglioramento delle soluzioni organizzative per evitare fonti di rischio nell'ambiente lavorativo	Identificare e fronteggiare situazioni di rischio potenziale per la sicurezza, la salute e l'ambiente nel luogo di lavoro, promuovendo l'assunzione di comportamenti corretti e consapevoli di prevenzione

INDICATORI VALUTATIVI

TABELLA DI VALUTAZIONE DEL PROFITTO

V O T O	DESCRITTORI		
	CONOSCENZE (teoriche e pratiche)	ABILITÀ (cognitive e pratiche)	COMPETENZE
1	Nessuna	Non dimostrate	Non è in grado di gestire nessun tipo di situazione
2	Praticamente assenti	Non dimostrate	Non è in grado di applicare le scarsissime conoscenze al compito ed alle situazioni anche semplici
3	Frammentarie e gravemente lacunose	Non utilizza le conoscenze minime nemmeno in situazioni note. Non è in grado di effettuare analisi e sintesi. Si esprime in modo totalmente scorretto e improprio.	Non è in grado di applicare o applica con notevoli difficoltà le poche conoscenze anche in contesti noti
4	Parziali e lacunose	Effettua analisi e sintesi solo parziali. Organizza le conoscenze minime solo se guidato, ma con errori. Si esprime in modo scorretto	Applica in modo disordinato e confuso e gestisce con difficoltà le conoscenze apprese anche in contesti noti.
5	Limitate e superficiali	Organizza le conoscenze con qualche imprecisione. Compie analisi e sintesi limitate ed ha un approccio superficiale al ruolo richiesto. Si esprime in modo impreciso.	Esegue compiti semplici. Applica le conoscenze solo se guidato e le gestisce con una certa difficoltà in contesti nuovi
6	Sostanzialmente sufficienti	Organizza le conoscenze senza commettere errori sostanziali. Si esprime in modo semplice ma corretto, anche nella terminologia tecnico-settoriale. Sa individuare elementi e relazioni con sufficiente correttezza.	Applica in modo corretto le informazioni e le gestisce in modo adeguato in contesti noti e in modo accettabile in contesti nuovi
7	Complete e, se guidato, sa approfondire gli aspetti basilari	Organizza le conoscenze autonomamente pur con qualche imperfezione. Si esprime in modo corretto e appropriato. Compie analisi coerenti. Interpreta adeguatamente il ruolo richiesto.	Applica e rielabora in modo corretto le informazioni e gestisce le situazioni nuove in modo adeguato.
8	Complete con qualche approfondimento autonomo	Organizza autonomamente le conoscenze. Si esprime in modo corretto e con proprietà linguistica. Compie analisi corrette e complete; coglie implicazioni e individua relazioni. Interpreta adeguatamente il ruolo richiesto	Applica e rielabora in modo corretto e completo le conoscenze. Gestisce le situazioni nuove in modo autonomo.
9	Complete, organiche, articolate e con approfondimenti autonomi	Organizza le conoscenze in modo corretto e autonomo. Si esprime in modo fluido e utilizza i linguaggi specifici. Compie analisi approfondite e individua con precisione correlazioni. Interpreta adeguatamente il ruolo richiesto	Applica e rielabora le conoscenze in modo completo, approfondito ed articolato. Gestisce le situazioni nuove, anche di una certa complessità, in modo autonomo.
10	Organiche, articolate, approfondite ed ampliate in modo personale	Organizza le conoscenze in modo corretto ed autonomo. Si esprime in modo fluido, utilizzando un lessico ricco ed appropriato. Compie analisi approfondite, anche su problematiche complesse e trova da solo soluzioni migliorative ed originali da applicare anche in ambito lavorativo. Interpreta adeguatamente il ruolo richiesto	Applica e rielabora in modo approfondito, articolato e personale le conoscenze. Gestisce le situazioni nuove, anche di una certa complessità, con la massima responsabilità ed autonomia.

(Ripetere lo schema per ogni modulo)

TABELLA VALUTAZIONE CLASSI 3/4/5

Indicatori	Punteggi o max	Livelli	Punteggio
CONOSCENZE Correttezza e pertinenza dei contenuti	6	Mancante	1
		Lacunosa	2
		Parziale	3
		Essenziale	4
		Quasi completa	5
		Completa	6
COMPETENZE ESPOSITIVE Applicazione di procedure Uso del linguaggio specifico Proprietà morfosintattica e lessicale	6	Mancante	1
		Lacunosa	2
		Parziale	3
		Essenziale	4
		Quasi completa	5
		Completa	6
COMPETENZE RIELABORATIVE Analisi e sintesi Organizzazione	3	Limitate	1
		Semplici e lineari	2
		Arricchite da studio personale	3

	/15
--	-----