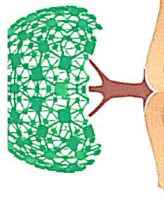
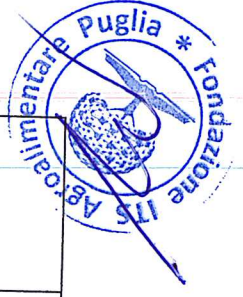


ARTICOLAZIONE DIDATTICA DEL CORSO ITS IX CICLO
"TECNICO SUPERIORE ESPERTO IN GESTIONE DEI REPARTI AGROALIMENTARI NELLA GDO" - (ACRONIMO: AGROGDO) SEDE MOLFETTA

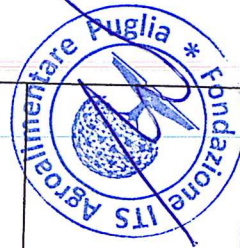
AREA:	ORE AREA	UNITA' FORMATIVA:	ORE U.F.	CONOSCENZE E COMPETENZE IN USCITA:	Teoria	Pratica	Laboratorio/ Visita didattica
TRASVERSALE	75	Orientamento e Bilancio delle Competenze	20	Individuare i punti di forza del proprio bagaglio di competenze e risorse e gli elementi da potenziare/sviluppare, valutandone la spendibilità e trasferibilità in contesti lavorativi; elaborare un progetto di sviluppo professionale congruente e realistico in base al progetto formativo; saper lavorare in gruppo; essere capace di massimizzare l'uso della propria creatività.	5	15	0
		Comunicazione Interpersonale efficace	25	Acquisire i concetti di base per migliorare e per rendere efficaci la propria comunicazione e le relazioni interpersonali e professionali; acquisire i concetti di base per migliorare e per rendere efficace lo stile negoziale; comprendere l'importanza del relazionarsi in maniera efficace; acquisire un metodo generale per la risoluzione dei problemi; conoscere ed attuare le regole del <i>public speaking</i> .	12,5	12,5	0

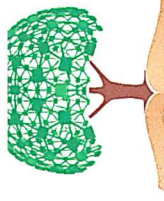


(BASE) INGLESE - INFORMATICA IMPRESA 4.0	100	Imprenditività e Imprenditorialità	25	<p>Saper lavorare con spirito e competenze imprenditoriali anche in imprese non proprie; conoscere il ruolo e le responsabilità a carico dell'imprenditore; saper riconoscere il significato di <i>mission</i> e <i>vision</i> di un'organizzazione aziendale; saper riconoscere le forme giuridiche di un'impresa e l'iter burocratico per l'avvio; conoscere le forme contrattuali di lavoro; saper sviluppare una <i>business idea</i>.</p>	7,5	17,5	0
					<p>Presentare oralmente o in un testo scritto se stessi, l'azienda e i prodotti/servizi che offre; chiedere e fornire informazioni (problemi di qualità, prezzi, tempi di consegna, pagamenti, logistica, ecc.); scrivere fax, memo ed e-mail; parlare al telefono con un operatore estero; collocare gli avvenimenti nel tempo (parlare al presente/passato/futuro); riportare un discorso; gestire una trattativa commerciale con operatori commerciali esteri; miglioramento delle competenze linguistiche di lettura, ascolto e parlato; acquisizione di competenze finalizzata ad ottenere il miglior livello di certificazione linguistica.</p>	25	25
		Impresa 4.0	25	<p>Conoscere i paradigmi dei processi di digitalizzazione e comprendere e gestire i principi che modificano il senso ed il significato della strumentazione disponibile; acquisire dimestichezza le tecnologie abilitanti di industria 4.0.</p>	15	10	

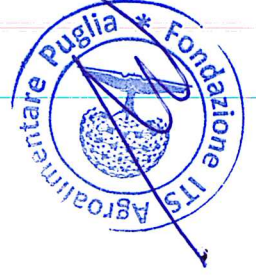


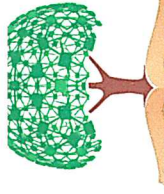
<p align="center">BASE (NORMATIVE)</p> <p align="center">117</p>	<p align="center">Sicurezza alimentare</p>	25	<p>Conoscere la normativa di base comunitaria, nazionale e locale per garantire la sicurezza fitopatologica e alimentare; Saper individuare nei processi produttivi i punti critici di autocontrollo igienico sanitari (HACCP); Conoscere gli obblighi e le responsabilità del Personale Alimentarista come previsto dalla Legge Reg. Puglia 22/07; Saper operare nei luoghi di somministrazione degli alimenti secondo le procedure di prevenzione dei rischi igienico sanitari; Saper impiegare le etichette come strumento di garanzia della sicurezza alimentare; Conoscere gli obblighi di informazione per la tutela dei consumatori (additivi, allergeni); Conoscere degli obblighi di legge in materia di tracciabilità;</p>	17,5	7,5	
		25	<p>Conoscere la normativa di base nazionale e comunitaria delle certificazioni di qualità; conoscere le problematiche di tutela con particolare riferimento alle DOP, IGP, STG; conoscere le peculiarità dei prodotti regionali a denominazione di origine; saper riconoscere le caratteristiche di un disciplinare di produzione di un prodotto a D.O.; conoscere le principali certificazioni di sistema/prodotto di interesse per i prodotti agroalimentari regionali; saper valutare il beneficio/interesse dell'imprenditore/consumatore per una certificazione; saper individuare certificazioni emergenti di interesse per i consumatori.</p>	17,5	7,5	
		25	<p>Gli Standards GDO per la Sicurezza Alimentare</p>	<p>Conoscere i principali standards per la sicurezza alimentare della GDO (BRC – IFS – GlobalGAP); conoscere i requisiti base per la gestione della sicurezza alimentare; conoscere i principi della <i>food safety</i>; conoscere i principi della <i>food defence</i>; conoscere i principi della <i>food fraud</i>.</p>	17,5	7,5





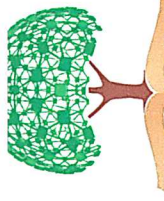
(BASE) FILIERE 260	Organizzazione e Funzionamento delle Filiere Agroalimentari	25	17,5	7,5	0
	La filiera Viti- vinicola	25	12,5	7,5	5
	La filiera Olivicola- olearia	25	12,5	7,5	5





	<p>La filiera dei prodotti cerealicoli</p>	<p>25</p>	<p>Conoscere le peculiarità produttive delle filiere cerealicole internazionali, nazionali e del territorio; saper individuare le cultivar, areali di produzione e sistemi di coltivazione cerealicoli presenti nel territorio nazionale e regionale; saper individuare le caratteristiche distintive dei processi per la produzione della pasta dei prodotti da forno delle produzioni regionali; saper descrivere le caratteristiche delle produzioni di pasta e prodotti da forno del territorio; saper individuare i principali pericoli igieni-sanitari in ogni fase della filiera, dalle materie prime al prodotto finito.</p>	<p>12,5</p>	<p>7,5</p>	<p>5</p>
	<p>La filiera dei prodotti caseari</p>	<p>25</p>	<p>Conoscere le peculiarità produttive delle filiere casearie internazionali, nazionali e del territorio; saper individuare le razze, areali di allevamento e sistemi zootecnici per la produzione di latte e derivati presenti nel territorio nazionale e regionale; saper individuare le caratteristiche distintive dei processi per la produzione di latte e derivati presenti nelle produzioni regionali; saper descrivere le caratteristiche delle produzioni dei prodotti caseari del territorio; saper individuare i principali pericoli igieni-sanitari in ogni fase della filiera, dalle materie prime al prodotto finito.</p>	<p>12,5</p>	<p>7,5</p>	<p>5</p>
	<p>La filiera orticola</p>	<p>25</p>	<p>Conoscere le peculiarità produttive delle filiere orticole internazionali, nazionali e del territorio; saper individuare le cultivar, areali di produzioni e sistemi di allevamento per la produzione di ortaggi presenti nel territorio nazionale e regionale; saper individuare le caratteristiche distintive dei processi per la produzione di ortaggi e derivati presenti nelle produzioni regionali; conoscere le principali operazioni di lavorazione e condizionamento del post-raccolta; saper individuare i principali pericoli igieni-sanitari in ogni fase della filiera, dalle materie prime al prodotto finito.</p>	<p>12,5</p>	<p>7,5</p>	<p>5</p>

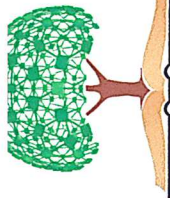




FONDAZIONE ITS
 ISTITUTO TECNICO SUPERIORE
 Area "Nuove Tecnologie per il Made in Italy"
 Sistemi Alimentari - Settore Produzioni Agroalimentari

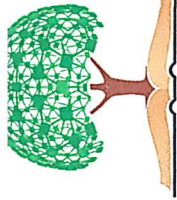
	<p>La filiera frutticola</p>	<p>25</p>	<p>Conoscere le peculiarità produttive delle filiere frutticole internazionali, nazionali e del territorio; saper individuare le cultivar, areali di produzioni e sistemi di allevamento per la produzione di frutta presenti nel territorio nazionale e regionale; saper individuare le caratteristiche distintive dei processi per la produzione di frutta e derivati presenti nelle produzioni regionali; conoscere le principali operazioni di lavorazione e condizionamento del post-raccolta; saper individuare i principali pericoli igieni-sanitari in ogni fase della filiera, dalle materie prime al prodotto finito.</p>	<p>12,5</p>	<p>7,5</p>	<p>5</p>
	<p>La filiera dei prodotti ittici</p>	<p>25</p>	<p>Conoscere le peculiarità produttive delle filiere ittiche internazionali, nazionali e del territorio; Saper individuare le specie, areali produzione e sistemi di allevamento e di pesca del territorio nazionale e regionale; Saper individuare le caratteristiche distintive dei processi per l'allevamento e la pesca presenti nelle produzioni regionali; Saper descrivere le caratteristiche delle produzioni ittiche e derivati del territorio; Saper individuare i principali pericoli igieni-sanitari in ogni fase della filiera, dalle materie prime al prodotto finito.</p>	<p>12,5</p>	<p>7,5</p>	<p>5</p>



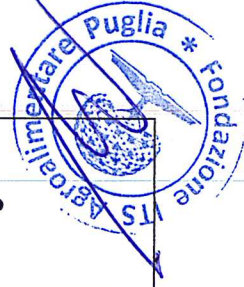


			25	<p>La filiera dei prodotti carnei</p>	<p>Conoscere le peculiarità produttive delle filiere zootecniche da carne internazionali, nazionali e del territorio; saper individuare le specie/razze, areali produzione e sistemi di allevamento per la produzione di carne e derivati del territorio nazionale e regionale; saper individuare le caratteristiche distintive dei processi zootecnici per l'allevamento e trasformazione dei prodotti carnei presenti nelle produzioni regionali; saper descrivere le caratteristiche delle produzioni di carne e derivati del territorio; saper individuare i principali pericoli igieni-sanitari in ogni fase della filiera, dalle materie prime al prodotto finito.</p>	12,5	7,5	5
						25	17,5	7,5
			25	<p>Aspettative, consumo e territorio</p>	<p>Saper individuare i prodotti tipici, nazionali e/o regionale, riconoscere le peculiarità di stagionalità delle produzioni; saper individuare il panorama di biodiversità delle produzioni; saper individuare gli aspetti nutrizionali e salutistici delle produzioni in relazioni alle recenti tendenze enogastronomiche.</p>	17,5	7,5	0
						50	25	25
(TECNICO PROFESSIONALE) ECONOMICO-GIURIDICA	275		25	<p>Creazione di impresa</p>	<p>Definire un'idea imprenditoriale; saper redigere un <i>business plan</i>; conoscere la struttura e il contenuto del bilancio di un'impresa; saper individuare le fonti di finanziamento.</p>	12,5	12,5	0
						25	17,5	7,5
			25	<p>Genesi del Mercato</p>	<p>Conoscere l'evoluzione dell'organizzazione della vendita. Conoscere l'organizzazione della GDO e le diverse forme giuridiche; conoscere forme distributive e tipologia organizzativa della GDO.</p>	17,5	7,5	0
			25	<p>Organizzazione GDO</p>		17,5	7,5	0

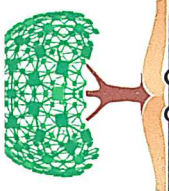




(TECNICO PROFESSIONA LE) LOGISTICA	110	Trade Marketing	25	<p>Conoscere le funzioni di marketing nei canali distributivi; conoscere i modelli di consumo e di acquisto; conoscere la struttura e la dinamica dei canali di vendita e le <i>private label</i>.</p>	17,5	7,5	0		
		Contrattualistica commerciale	25	<p>Conoscere le principali nozioni di contrattualistica commerciale.</p>	17,5	7,5	0		
		Controllo di Gestione	25	<p>Capacità di condurre analisi di bilancio e valutazione del margine di contribuzione; conoscere la redditività di reparto.</p>	17,5	7,5	0		
		Laboratorio Controllo di gestione	15	<p>Acquisire le capacità di base nell'organizzare e gestire sistemi per la Pianificazione e il Controllo di gestione nei diversi contesti imprenditoriali proposti con l'ausilio della corretta strumentazione informatica.</p>	0	0	15		
		Logistica Piattaforme distribuzione	25	<p>Conoscere i sistemi di movimentazione e stoccaggio dei prodotti agro alimentari; applicare strumenti di monitoraggio delle differenze inventariali applicare strumenti di monitoraggio delle prestazioni logistiche dei fornitori.</p>	12,5	7,5	5		
		Logistica aziendale	25	<p>Conoscere i sistemi di movimentazione e stoccaggio dei prodotti agro alimentari; conoscere tecniche di composizione dell'assortimento; conoscere tecniche e sistemi di gestione degli spazi nel punto vendita.</p>	17,5	7,5	0		
		Logistica di reparto	25	<p>Conoscere i sistemi di movimentazione e stoccaggio dei prodotti agro alimentari; conoscere le tipologie e funzionamento delle macchine ed attrezzature in uso nel Reparto GDO; applicare tecniche di riduzione delle rotture di stock e delle code promozionali; applicare tecniche di rotazione della merce nel reparto; conoscere il <i>layout</i> delle attrezzature e delle merci; gestire gli spazi espositivi del display;</p>	17,5	7,5	0		



(TECNICO PROFESSIONALE) GESTIONALE	85			applicare strategie espositive per massimizzare rotazione e margini.			
		Logistica 4.0	25	<p>Conoscere i sistemi di logistica integrata e sincronizzata; conoscere le principali soluzioni per l'automazione dei sistemi di movimentazione e stoccaggio delle merci; saper gestire i flussi di dati; conoscenza dei principali software per la gestione dei processi logistici;</p> <p>conoscenza delle piattaforme digitali per l'incontro domanda-offerta nel settore <i>food</i>.</p>	17,5	7,5	0
		Assicurazione e controllo Qualità	25	<p>Conoscere le tecniche di controllo delle materie prime; saper gestire lo stoccaggio dei prodotti a magazzino; gestire le non conformità di prodotto;</p> <p>saper gestire la tracciabilità dei prodotti;</p> <p>saper gestire i campionamenti ufficiali;</p> <p>applicare procedure di controllo delle attrezzature del reparto;</p> <p>applicare procedure di qualità igienica del reparto;</p> <p>applicare strumenti di monitoraggio della sicurezza delle merci;</p> <p>conoscere tecniche e protocolli di trattamento e smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione della merce/prodotti.</p>	12,5	12,5	0
		Gestione Risorse Umane	25	<p>Saper gestire, coordinare e programmare il lavoro all'interno del reparto;</p> <p>conoscere i dispositivi di rilevazione e classificazione delle presenze;</p> <p>saper gestire turni ed orari lavorativi;</p> <p>conoscere i principali elementi di comunicazione interpersonale e di formazione e sviluppo delle risorse umane;</p> <p>conoscere il diritto del lavoro ed organizzazione aziendale;</p> <p>saper gestire e coordinare un team;</p> <p>conoscere tecniche di motivazione e mediazione;</p> <p>conoscere le principali tecniche di selezione del personale,</p>	12,5	12,5	0



					misurazione del costo del lavoro e valutazione prestazioni professionali; applicare tecniche di budgeting per il personale.				
					Saper gestire i tempi e produttività di lavoro; conoscere le principali tecniche di composizione dell'assortimento e di definizione prezzi (<i>pricing</i>); amministrare le vendite (<i>budgeting</i>); applicare le politiche economico-finanziarie dell'ipermercato; applicare modalità di analisi degli scostamenti dal budget; applicare modelli di pianificazione economico-finanziaria; applicare tecniche di analisi ed elaborazione dei dati di vendita; applicare tecniche di controllo e verifica della registrazione delle movimentazioni merci; utilizzare strumenti di calcolo per la definizione dei margini commerciali.	25	12,5	12,5	0
					Saper organizzare gli spazi di vendita; saper posizionare i prodotti; conoscere gli aspetti psicologici del processo di acquisto; saper predisporre correttamente gli strumenti di vendita; conoscere i principi di pianificazione e gestione delle promozioni.	25	17,5	7,5	0
					Saper ottimizzare le esperienze di acquisto; conoscere le tecniche di fidelizzazione del cliente; conoscere i principi di <i>retail management</i> e <i>marketing</i> applicato; saper rilevare i bisogni espressi e non (analisi del cliente, individuazione dei motivi di acquisto e presentazione del prodotto).	25	17,5	7,5	0
(TECNICO PROFESSIONALE) MERCHANDISING	135								

