



Istituto Superiore "Enzo Ferrari"

Vico Picardi - 98051 Barcellona P.G. (Me) - ☎ (090) 9702516 - 📠 (090) 9702515

Codice Fiscale 83000870838 – Codice Ministeriale. MEIS01100P

Sedi associate: I.P.S.I.A. di Barcellona P.G. – I.P.S.I.A. di Pace del Mela - I.P.S.A.A. di Barcellona P.G. - I.P.S.A.A. di Milazzo

e-mail: meis01100p@istruzione.it meis01100p@pec.istruzione.it www.istitutoprofessionaleferrari.edu.it

Sede: IPSAA F. LEONTI – Barcellona Pozzo di Gotto – C.da Margi

RELAZIONE FINALE

Prof. Salvatore Ruvo

Classe V B

Materia	Logistica e marketing dei prodotti agroalimentari
Docenti	Prof. Salvatore Ruvo
Libri di testo	F. Borghi, G. Viva, P. Belli, S. Oggioni – <i>“Mercati agroalimentari, marketing e sviluppo territoriale”</i> – Edizioni Reda
Ore di lezione effettuate al 15/05/2023 n. 48	
Livelli di partenza della classe	La classe è composta da nove allievi di cui un allievo con disabilità con programmazione curriculare differenziata seguito da un insegnante di sostegno e da un operatore ASACOM e un allievo con DSA. La partecipazione della classe al dialogo didattico-educativo è stata molto modesta e diversi allievi hanno mostrato un impegno discontinuo e superficiale e un metodo di studio non sempre adeguato. Dal punto di vista disciplinare la classe ha presentato un comportamento non sempre adeguato, il gruppo di alunni che presentavano buoni risultati non è riuscito a coinvolgere il resto della classe nella partecipazione attiva. I rapporti interpersonali sono stati comunque corretti.
Comportamento	La partecipazione attiva al dialogo educativo e l'interesse non sono sempre stati adeguati a causa di un atteggiamento passivo e poco partecipativo, l'impegno è stato talvolta sporadico e superficiale. Anche la motivazione personale allo studio e all'apprendimento e la curiosità intellettuale non sono stati costanti.
Obiettivi in termini di: conoscenze, competenze, capacità.	Di seguito si riportano le competenze/abilità/conoscenze mediamente raggiunte dagli allievi: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Utilizzare i principali concetti relativi all'economia e all'organizzazione dei processi produttivi e dei servizi ✓ Conoscere le caratteristiche e l'organizzazione dei mercati agricoli ✓ Classificare le imprese del settore agricolo e individuare il profilo degli imprenditori agricoli ✓ Organizzare attività di valorizzazione e commercializzazione delle produzioni agroalimentari mediante le diverse forme di marketing ✓ Conoscere natura, concetto di marketing, le tipologie di ricerche di marketing, la pianificazione strategica, il posizionamento dell'impresa, come

	<p>si costruiscono i piani aziendali ed in particolare il business plan e come avviene il processo di comunicazione</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Applicare le ricerche di mercato per individuare i bisogni del consumatore, misurare la customer satisfaction ed elaborare semplici strategie di marketing per vincere la concorrenza ✓ Collaborare con gli Enti locali che operano nel settore, con gli uffici del territorio, con le organizzazioni dei produttori, per attivare progetti di sviluppo rurale, di miglioramenti fondiari ed agrari ✓ Conoscere gli aspetti principali della Politica Agricola Comunitaria (PAC), la riforma Mac Sharry, Agenda 2000 e le tipologie e caratteristiche di attestati e marchi di specificità dei prodotti agroalimentari ✓ Individuare le linee orientative e programmatiche della politica agricola comunitaria, nazionale e regionale ✓ Applicare metodologie per il controllo di qualità nei diversi processi e per la gestione della trasparenza, della tracciabilità e rintracciabilità ✓ Conoscere le forme di controllo di qualità nel settore agroalimentare, le funzioni e i principi delle certificazioni di qualità e del sistema HACCP ✓ Indicare i procedimenti idonei alla valorizzazione dei prodotti agroalimentari, schematizzare percorsi di trasparenza e tracciabilità dei prodotti secondo la normativa vigente e individuare modalità di diffusione delle iniziative a favore delle produzioni di qualità ✓ Promuovere azioni conformi alla normativa nazionale e comunitaria per la commercializzazione dei prodotti ✓ Conoscere le varie fasi del ciclo di vita del prodotto, i principali mutamenti nel sistema agroalimentare italiano, le politiche di distribuzione e le reti di vendita ✓ Individuare le caratteristiche di un prodotto agricolo che ne determinano il prezzo e il ciclo di vita, progettare interventi di miglioramento della logistica in aziende del comparto agroalimentare, utilizzare i nuovi media per la commercializzazione e la diffusione del prodotto
Argomenti svolti	<p>Il programma svolto è risultato conforme a quello preventivato, nonostante lievi rallentamenti durante l'anno scolastico determinati dalle tante assenze degli allievi e dal loro lento ritmo di apprendimento e difficoltà nell'uso del linguaggio terminologico specifico della disciplina.</p> <p>Di seguito gli argomenti svolti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ORGANIZZAZIONE ECONOMICA E COMPETITIVITA' DI SETTORE Mercati agricoli: agricoltore e mercato Consorti e cooperative Associazioni dei Produttori Agricoli (APA) Contratti di produzione • MARKETING: PRODOTTO, PREZZO, PUNTO VENDITA, PROMOZIONE Natura e concetto di marketing Pianificazione strategica e posizionamento dell'impresa Ricerche di marketing Le strategie di differenziazione e di posizionamento Il processo di comunicazione: pubblicità e promozione • MERCATO E POLITICHE DI SOSTEGNO AL SETTORE AGRICOLO La Politica Agricola Comunitaria (PAC) e riforma 2014-2020 La Riforma Mac Sharry e Agenda 2000 • AGROALIMENTARE: VALORIZZAZIONE E GARANZIA DI QUALITA' Promozione, valorizzazione e qualità dei prodotti agricoli Sicurezza alimentare e tutela della produzione Marchi di tutela

	<p>Il sistema di controllo in agricoltura biologica, il sistema HACCP e lo standard GlobalG.A.P. Conservazione, stoccaggio e packaging dei prodotti L'etichettatura dei prodotti alimentari</p> <ul style="list-style-type: none"> • COMMERCIO E VENDITA DEI PRODOTTI AGROALIMENTARI (da svolgere) Il ciclo di vita del prodotto Politica di distribuzione e reti di vendita E-commerce, commercio interno e con i paesi esteri La filiera agroalimentare
Risultati raggiunti	<p>L'esiguo numero di allievi, ha consentito l'individualizzazione del percorso didattico, permettendo loro sia di migliorare e approfondire le proprie conoscenze e competenze, sia di recuperare e colmare eventuali lacune pregresse. L'insegnamento delle discipline è stato impostato nel modo più concreto possibile, con inviti alle discussioni, al confronto di opinioni e stimoli al ragionamento, mediante una metodologia articolata e diversificata per un miglior adattamento agli stili cognitivi dei discenti. La frequenza della maggior parte degli allievi è stata non particolarmente regolare. Il comportamento della classe è risultato tuttavia sempre corretto. I contributi offerti dalla disciplina per la realizzazione, attraverso i suoi contenuti specifici, i suoi metodi, i suoi strumenti, degli obiettivi e degli interventi formativi comuni formulati dal Collegio dei Docenti nella programmazione annuale sono stati conseguiti in modo sufficiente.</p>
Metodologie	<p>Dal punto di vista metodologico ho cercato di esporre i contenuti della disciplina con un linguaggio il più possibile semplice e chiaro anche se specifico, facendo costante riferimento a esempi tratti dalla realtà quotidiana, anche attraverso mirate discussioni, aventi ad oggetto le vicende sociali ed economiche attuali e la visione di video. Ho cercato di trasmettere agli allievi non solo nozioni e contenuti, ma anche di rafforzare le loro capacità logiche, di analisi, di sintesi, di collegamento e critiche cercando di favorire, per quanto possibile, l'acquisizione di un preciso metodo di studio volto ad una visione organica e non frammentaria della disciplina.</p>
Mezzi e strumenti di lavoro	<p>I mezzi e gli strumenti di lavoro utilizzati sono stati:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Libro di testo • Dispense • Esempi tratti dalla realtà esperienziale dei ragazzi • Sussidi multimediali • Registro elettronico Argo • Touch screen
Strumenti di verifica	<p>Le verifiche sono state effettuate attraverso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interrogazioni • Discussioni guidate <p>Nel corso delle discussioni è stata richiesta la personalizzazione dei contenuti, particolare attenzione è stata posta alla promozione della capacità di sintesi.</p>
Attività di recupero	<p>Ho ritenuto necessario dedicare alcuni momenti al recupero e al consolidamento degli argomenti trattati. Le attività di recupero, effettuate in orario curriculare e durante le pause didattiche, sono state impostate riprendendo in considerazione i principali argomenti spiegati, dopo aver ascoltato attentamente le esigenze degli allievi con maggiori difficoltà.</p>
Verifiche	<p>La valutazione è stata di tipo formativo e sommativo, tenendo conto non soltanto dei risultati ottenuti nelle prove, ma anche della fattiva partecipazione e coinvolgimento individuale alle lezioni, della puntualità nel rispetto delle scadenze.</p>

