

Progetto SCUOLAV 2009/10



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

con il patrocinio



Ministero dell'Istruzione dell'Università e della Ricerca
Ufficio Scolastico Regionale per il Piemonte
Ufficio Scolastico Provinciale di Torino

PROGETTO

SCUOLAV

*Catalogo attività per insegnanti e studenti
delle istituzioni scolastiche di Torino e provincia*

a.s. 2009/2010



Con la partecipazione



Attività per gli insegnanti
a.s. 2009/2010

PROGETTO

SCUOLAV

<p>AZIONE A1</p>	<p>Il docente: principale attore del processo di sviluppo comunicativo/professionale degli studenti</p>
<p>Descrizione e obiettivi</p>	<p>Attualmente il nostro sistema educativo è impostato essenzialmente sulle abilità cognitive. Non coltivare le competenze emotive e comunicative degli studenti, considerandole un fenomeno accessorio, potrebbe significare trascurare una guida di vitale importanza nell'esperienza di crescita, disconoscendo il ruolo che esse svolgono nell'apprendimento, nell'adattamento sociale e nella progettazione consapevole del proprio futuro professionale.</p> <p>La comunicazione esprime ed influenza ogni relazione e i processi cognitivi ed affettivi ad essi inerenti. Una buona comunicazione può favorire positivamente la relazione a beneficio dei comportamenti, dei rapporti interpersonali e dell'apprendimento.</p> <p>Lo sviluppo emotivo si collega con i processi di maturazione e con lo sviluppo cognitivo e sociale. E' ampiamente risaputo come lo sviluppo delle capacità intellettive sia strettamente connesso con lo sviluppo delle emozioni.</p> <p>L'apprendimento scolastico, come tutto il processo educativo, può arricchirsi e diventare significativo solo se viene investita l'intera personalità dello studente, in costante interazione con la personalità dell'insegnante e degli altri studenti.</p> <p>Abbracciamo l'idea di una scuola come un sistema sintonizzato anche sull'espressione dei bisogni e dei sentimenti, sull'empatia e sull'ascolto, in altre parole attento al clima relazionale che favorisce la crescita e lo sviluppo della persona e spesso la risoluzione dei conflitti interpersonali.</p> <p>E' fondamentale favorire, sviluppare, incrementare l'ascolto empatico dei docenti, ascolto che favorisce il dialogo e permette di comprendere i significati che il processo educativo e di apprendimento suscita nello studente.</p> <p>Il nostro intento è quello di fare in modo che gli insegnanti riescano a migliorare le proprie competenze comunicative e relazionali per una più efficace gestione del gruppo classe e di supportarli nel difficile compito di sviluppare, negli studenti, qualità come: l'autocontrollo, la collaborazione, la motivazione, le abilità sociali, così preziose per la loro crescita scolastica e professionale.</p> <p>In particolare gli obiettivi del corso puntano a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elevare il livello di consapevolezza della percezione del ruolo nel contesto organizzativo di riferimento • Sviluppare attenzione consapevole sulle responsabilità e competenze richieste

	<ul style="list-style-type: none"> • Favorire la riflessione personale per individuare aspetti critici legati al proprio ruolo professionale • Potenziare le capacità di ascolto e di comprensione del gruppo classe e di sé stessi • Creazione di un terreno di riflessione comune: la condivisione • Sviluppare le competenze socio-affettive come strumento per una migliore identità professionale • Rafforzare la comunicazione e la capacità di lavorare in rete • Favorire lo sviluppo di capacità ed abilità relazionali legate al proprio ruolo e al mondo aziendale
<p>Programma</p>	<p><i>L'insegnante: conflitti interni/esterni dal bisogno alla prestazione</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Conflitti di ruolo; fattori che influenzano il comportamento dell'insegnante • Consapevolezza del proprio modo di sentire • Caratteristiche della dimensione emozionale <p><i>L'insegnante e il gruppo classe</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La classe vista come organizzazione e come luogo di relazioni • Cambiare il modo di osservare • L'autorità o autorevolezza • Problemi familiari a scuola • Scontri e incontri con l'adolescente <p><i>L'insegnante e la comunicazione</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Segnali verbali e non verbali della comunicazione • Nuove forme di comunicazione • Vero e falso ascolto • Principi psicologici della comunicazione <p>Si svilupperanno i seguenti contenuti trasversali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La percezione del ruolo e la motivazione • Autodiagnosi delle competenze • Strumenti e tecniche di comunicazione • Stili di gestione • Comunicazione organizzativa • La conduzione dei gruppi • Rapporto insegnante/ studente • Rapporti con la struttura/Rapporti con l'esterno • La gestione del clima • L'adolescenza: risorse e conflittualità
<p>Modalità di svolgimento</p>	<p>Le modalità d'aula prevedono l'utilizzo di strumenti che permettano di</p>

Progetto SCUOLAV 2009/10

	stimolare la discussione e la collaborazione tra i partecipanti quali: il metaplan, role-play, case-history, giochi di gruppo.
A cura di	Unione Industriale
Periodo di svolgimento	Novembre 2009 - maggio 2010 Gli incontri si terranno presso la sede della Camera di Commercio di Torino.
Durata	Il corso si articolerà nel seguente modo: quattro incontri da 5 ore ciascuno per un totale di 20 ore.
Destinatari ed ev. priorità	L'azione è destinata ai docenti delle scuole secondarie superiori. Il seminario si attiva al raggiungimento di minimo 8 iscrizioni relative ad una o più istituzioni scolastiche. Il numero massimo di partecipanti è di 15 persone.
N. max azioni erogabili	Due edizioni
Informazioni aggiuntive	Per eventuali chiarimenti o informazioni aggiuntive contattare dr.sa Tiziana Agui all'indirizzo agui.tiziana@libero.it oppure al n. 393 9828862

Attività per gli studenti
a.s. 2009/2010

PROGETTO
SCUOLAV

AZIONE B1	Giocaimpresa
Descrizione e obiettivi	<p>L'obiettivo dell'azione è di svolgere un'azione di orientamento attivo sui temi dell'imprenditorialità e dell'impresa nelle sue varie forme, attraverso un percorso composto da quattro incontri di mezza giornata, con l'utilizzo di presentazioni che illustrano le tematiche sull'avvio di un'attività in proprio e strumenti adatti a coinvolgere i giovani, quali un gioco-test di valutazione del potenziale imprenditoriale e un gioco di simulazione "Create la vostra idea di Business", sviluppato durante l'intero percorso. Verrà posta anche l'attenzione sull'utilizzo delle reti sociali e strumenti Web 2.0</p>
Programma	<p>Il percorso si articola in quattro momenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>L'Imprenditore</i> Obiettivo dell'incontro è quello di conoscere meglio le potenzialità imprenditoriali presenti in ognuno e capire su quali fattori porre attenzione affinché tali potenzialità vengano espresse nel modo migliore e possano essere sviluppate. I materiali didattici disponibili sono il "Gioco-test sul potenziale imprenditoriale" e il modulo "Valutare il proprio potenziale imprenditoriale". • <i>L'idea di Business</i> Questo secondo momento introduce al linguaggio di impresa e aiuta a sviluppare capacità strategiche per perseguire obiettivi con costanza. Aiuta anche a comprendere gli elementi fondamentali utili a valutare un'idea di business e a prendere decisioni considerando la responsabilità e gli effetti delle proprie scelte. I materiali didattici disponibili sono il gioco "Create la vostra idea di Business" avente la finalità di stimolare i ragazzi a mettere in pratica quanto appreso nella parte teorica attraverso una simulazione di creazione di Impresa con particolare riferimento alle tematiche trattate (Marketing e Comunicazione). • <i>L'Impresa</i> Questa terza tappa presenta le principali caratteristiche che deve possedere un business plan e consente di provare a gestire una propria impresa virtuale. Il materiale didattico disponibile è il gioco "Create la vostra idea di Business" avente la finalità di stimolare i ragazzi a mettere in pratica quanto appreso nella parte teorica attraverso una simulazione di creazione di Impresa, con particolare riferimento alle tematiche trattate (Il Business Plan). • <i>Gli strumenti di comunicazione: Internet – Web 2.0</i> L'ultimo incontro è dedicato a illustrare e configurare strumenti di Web 2.0 che, oltre a presentare le opportunità per l'imprenditoria, consentono attività di persistenza e sviluppo dei gruppi di giovani. I materiali didattici disponibili sono il gioco "Create la vostra idea di Business" avente la finalità di stimolare gli studenti a mettere in pratica quanto appreso nella parte teorica attraverso una simulazione di creazione di impresa con particolare riferimento alle tematiche trattate.

Modalità di svolgimento	Gli incontri saranno realizzati solo in presenza degli insegnanti di riferimento. Il primo incontro richiede un laboratorio informatico, mentre gli altri incontri richiedono un'aula con postazione PC e videoproiettore ad esso collegato.
A cura di	Camera di commercio di Torino - Settore Nuove Imprese e CSI Piemonte – Direzione Rapporti con il Sistema delle Imprese.
Periodo di svolgimento	Da novembre 2009 a maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano.
Durata	4 unità orarie per ognuno dei quattro incontri.
Destinatari e priorità	Alunni delle classi IV statali e paritari ad indirizzo tecnico o professionale commerciale aziendale.
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità operative ai presidi e ai docenti aderenti l'iniziativa e presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola. E' richiesta da parte degli alunni una buona preparazione di base di economia aziendale.
Valutazione dell'attività	Questionario di gradimento alla fine dell'azione.
N. max azioni realizzabili	6 azioni di 4 moduli per istituzione scolastica.
Informazioni aggiuntive	Viene considerato condizione indispensabile la presenza in aula di un'insegnante.

AZIONE B2	CAM & COM :“...da studenti a ... giovani imprenditori”. Teatro conferenza a cura di CAST
Descrizione e obiettivi	<p>Momento ludico-didattico a cura di C.A.S.T., gruppo teatrale che da anni si occupa di teatro conferenza.</p> <p>Per sensibilizzare il pubblico su temi complessi, C.A.S.T. ricorre da tempo a una forma di intrattenimento che chiama “<i>Teatro Conferenza</i>”.</p> <p>Certi argomenti, per quanto importanti, se presentati a una platea soltanto per mezzo del linguaggio parlato, non sempre suscitano attenzione e interesse; peraltro, l'esposizione verbale è in molti casi indispensabile per una comunicazione sintetica e chiara. Per ottenere una buona comprensione di ciò che si intende comunicare, può dunque essere utile ricorrere anche ad altri mezzi espressivi che, da un lato, grazie alle loro caratteristiche di ritmo e spettacolarità sono in grado di sollecitare l'attenzione dell'uditorio e dall'altro, possono a volte trasmettere cose che le sole parole non riescono a dire.</p> <p>Tutto questo, ovviamente, tenendo sempre presente la finalità principale che si vuole raggiungere che, con riferimento al tema prescelto, è aiutare a comprendere e a riflettere.</p> <p>In una “<i>Teatro Conferenza</i>” dunque, qualsiasi inserimento alternativo al linguaggio parlato vuole valorizzare, integrare e mai sminuire l'esposizione verbale che, in ogni caso, per quanto circoscritta, rimane la parte nodale.</p> <p>Pièces teatrali, brevissime, brani musicali eseguiti dal vivo da uno o più strumenti, video clips o film di pochi minuti realizzati di proposito o interviste, vengono sempre scelti e predisposti da C.A.S.T. in relazione ai temi trattati negli interventi di chi parla. A seconda dei casi e delle necessità, le differenti performance vengono collocate prima, dopo o anche durante gli interventi, per introdurre, oppure agevolare riflessione e comprensione, o per sostenere ritmo e attenzione. Nella fattispecie verranno trattati i temi legati all'imprenditorialità attraverso l'utilizzo di due personaggi di fantasia CAM & COM. Lo spettacolo teatro-conferenza prevede un primo appuntamento illustrativo e di una serie di alcune repliche da effettuarsi all'interno delle scuole.</p>
Modalità di svolgimento	La prima rappresentazione presso il Teatro Araldo - Via Chiomonte, 3/A - 10141 Torino. Le repliche successive avverranno presso le scuole.
A cura di	C.A.S.T.
Periodo di svolgimento	Fine novembre 2009 - marzo 2010
Durata	Massimo 2 ore
Destinatari e priorità	Studenti di IV e V delle scuole medie superiori

AZIONE B3	Incontro di informazione sulla cultura brevettuale.
Descrizione e obiettivi	Si intende descrivere i diversi strumenti di tutela della Proprietà intellettuale (brevetti, marchi, modelli, modelli di utilità, segreto aziendale = strumenti di Proprietà industriale + il Diritto d'autore), la loro utilità pratica in una strategia aziendale sia per una crescita economica delle aziende sia per una crescita culturale dell'intera società
Programma	<ul style="list-style-type: none"> • La proprietà intellettuale (PI) e la tutela dell'innovazione. • Strumenti e oggetti di tutela della PI • Perché proteggere la PI? • Storia degli strumenti di tutela della PI (il primo brevetto – una ricetta di cucina –, il primo brevetto moderno – il vetro colorato - la prima legge sui brevetti etc.) • Che cosa è un brevetto ? • Che cosa è un marchio ? • Che cosa sono un modello e un modello di utilità ? • Che cosa è il diritto d'autore ? La tutela morale e quella patrimoniale (Braccio di Ferro, i discorsi di Gandhi, il rito dell'Haka dei Maori e degli All Blacks etc.) • Il pericolo della contraffazione • Casi di strategia aziendale di successo (Coca cola, Levi's, Bich, Melinda e Melasì, la zucca di Halloween, l'iPod etc.) • Casi di contraffazione, risolti e non (Ferrero vs Montresor, le tesi copiate etc.) • Il lavoro (sconosciuto) del consulente in PI: un ottimo sbocco professionale • Camera di commercio di Torino: I servizi a favore della tutela della PI
Modalità di svolgimento	Lezione in aula, condotta sulla base di documentazione proposta in power point.
A cura di	<p>Mariangela RAVASENGA</p> <p>Responsabile Settore Proprietà industriale e Centro PATLIB della Camera di commercio di Torino</p>
Periodo di	Da novembre 2009 a maggio 2010

Progetto SCUOLAV 2009/10

svolgimento	in orario antimeridiano o pomeridiano a seconda delle esigenze delle singole scuole
Durata	1 lezione di 4 ore
Destinatari e priorità	Studenti delle scuole superiori
Preparazione	<p>Presentazione delle finalità e delle modalità operative ai presidi e ai docenti aderenti l'iniziativa e presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola.</p> <p>E' richiesta da parte degli alunni attenzione e curiosità per una materia molto interessante e poco nota. Completa disponibilità ad affrontare domande e ad approfondire nozioni, nel caso ciò risulti necessario in sede di incontro.</p>
Valutazione dell'attività	Questionario valutazione docenti
N. max azioni realizzabili	12 lezioni in 12 scuole diverse all'anno
Informazioni aggiuntive	<p>Saranno forniti documenti di facile lettura, strutturati sul modello domanda/risposta in tema di tutela della PI</p> <p>Si richiede in aula la disponibilità di un PC portatile</p>

AZIONE B4	L'impresa a scuola
Descrizione e obiettivi	<p>L'azione si concretizza in tre interventi formativi finalizzati a fornire agli studenti con indirizzo di studi tecnico o professionale (ma in entrambi i casi non ad indirizzo commerciale) alcuni suggerimenti ed indicazioni su come iniziare a valutare un'idea d'impresa.</p> <p>Spesso, quando si ha un'idea d'impresa l'impostazione che viene seguita nel realizzarla è di affrontare il problema partendo dagli aspetti burocratici (iscrizioni, permessi/autorizzazioni) o fiscali (forma giuridica, entità delle future imposte e tasse). Viene lasciata in second'ordine la verifica di fattibilità.</p> <p>I dati statistici sulla mortalità delle neo imprese nei primi anni di vita pongono l'Italia in posizione di netta distanza dai principali partner dell'UE. Diventa quindi indispensabile una reale verifica dell'idea imprenditoriale attraverso l'utilizzo dello strumento del business plan.</p>
Programma	<p>1° modulo Breve esposizione della struttura di un business plan e di come le varie aree di analisi siano strettamente interdipendenti tra loro. Indicazioni sulle voci economico-finanziarie necessarie per effettuare una valutazione di un'idea.</p> <p>2° modulo Esame di un'idea imprenditoriale proposta dagli alunni sulla base dei dati economico/finanziari da loro ipotizzati (possibilmente preparati tra il primo ed il secondo incontro); utilizzo di apposito software che evidenzia l'interdipendenza tra le voci economico-finanziarie con simulazioni di possibili varianti.</p> <p>3° modulo Incontro con un imprenditore che testimonierà la sua esperienza relativamente alla fase di avvio e riprenderà così i concetti esposti negli incontri precedenti.</p>
Modalità di svolgimento	Gli incontri richiedono un'aula con videoproiettore collegato ad un computer e lavagna a fogli mobili o in laminato.
A cura di	CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa).
Periodo di svolgimento	Da novembre 2009 a maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano.
Durata	6 ore complessive, suddivise in tre incontri, ciascuno di 2 ore.
Destinatari e priorità	Alunni delle classi IV e V di istituti tecnici (non commerciali) o professionali di vario indirizzo; le classi V avranno priorità nella richiesta. Max 25 allievi.
Preparazione	Si chiede che l'azione venga presentata preventivamente agli alunni ed agli insegnanti coinvolti.
Valutazione dell'attività	Questionario di gradimento alla fine dell'azione.
N. max azioni realizzabili	10 azioni, con un massimo di 2 azioni per istituto.
Informazioni aggiuntive	Viene considerato condizione indispensabile la presenza in aula di un'insegnante.

AZIONE B5	L'impresa sotto la lente
Descrizione e obiettivi	L'azione si concretizza in due interventi formativi finalizzati a fornire agli studenti con indirizzo di studi commerciale un approfondimento relativamente al business plan, quale strumento per valutare sia un'idea d'impresa sia un'impresa già operativa.
Programma	1° modulo Esame di un business plan reale con spiegazione della struttura e di come le varie componenti interagiscano tra loro; utilizzo di apposito software che evidenzia tale interdipendenza tra le voci economico-finanziarie con simulazioni di possibili varianti. 2° modulo Incontro con <i>a)</i> un esperto in materia di finanziamenti agevolati o <i>b)</i> un imprenditore per sottolineare l'utilizzo delle informazioni relative al business plan che viene fatto sia dalle banche sia dagli enti pubblici sia da finanziatori privati.
Modalità di svolgimento	Gli incontri richiedono un'aula con videoproiettore collegato ad un computer e lavagna a fogli mobili o in laminato.
A cura di	CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa).
Periodo di svolgimento	Da novembre 2009 a maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano.
Durata	5 ore complessive, suddivise in due incontri; il primo di tre ore ed il secondo di 2 ore.
Destinatari e priorità	Alunni delle classi IV e V di istituti tecnici commerciali di vario indirizzo; le classi V avranno priorità nella richiesta. Max 25 allievi.
Preparazione	Si chiede che l'azione venga presentata preventivamente agli alunni ed agli insegnanti coinvolti.
Valutazione dell'attività	Questionario di gradimento alla fine dell'azione.
N. max azioni realizzabili	10 azioni, con un massimo di 2 azioni per istituto.
Informazioni aggiuntive	Viene considerato condizione indispensabile la presenza in aula di un'insegnante.

AZIONE B6	Simulazione di un'impresa cooperativa
Descrizione obiettivi	L'attività si pone l'obiettivo di accompagnare il gruppo classe, attraverso il supporto di un esperto, nella possibilità di misurarsi con le caratteristiche legate alla costituzione ed alla gestione di un'impresa cooperativa, mediante la creazione di situazioni reali. In questo modo gli studenti sono stimolati ad avvicinarsi al mondo del lavoro in modo innovativo ed interattivo, mediante una simulazione che abbina l'esperienza teorica a quella pratica.
Programma	<p>Il percorso prevede due momenti così articolati:</p> <p>1° incontro</p> <ul style="list-style-type: none"> • presentazione del percorso e delle attività • creazione di un'impresa cooperativa (adempimenti relativi alla costituzione, denominazione e logo, scopo, oggetto, assemblea dei soci, consiglio di amministrazione, organigramma, obiettivi e vision) <p>2° incontro</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simulazione di un'attività/servizio <p>Definizione dell'attività/servizio/caso da simulare e degli obiettivi, divisione in sottogruppi ed assegnazioni dei compiti/aree e funzioni, condivisioni dei lavori.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valutazione dell'attività
Modalità di svolgimento	L'incontro richiede un'aula con videoproiettore
A cura di	Confcooperative
Periodo di svolgimento	marzo-maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	Ogni incontro da 3 unità orarie
Destinatari ed ev. priorità	allievi delle classi (in ordine di priorità): V, IV degli istituti secondari superiori statali e paritari e le classi III degli istituti professionali. Massimo 25 alunni.
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola.
Valutazione dell'attività	questionario di gradimento
N. max azioni realizzabili	2 azioni, con un massimo di 1 per istituzione scolastica
Informazioni e approfondimenti	Su richiesta verranno inviate informazioni aggiuntive.

AZIONE B7	Le esperienze di successo nel mondo cooperativo
Descrizione obiettivi	Obiettivo di questa attività è quello di presentare agli allievi delle testimonianze imprenditoriali di successo nell'ambito della cooperazione.
Programma	All'incontro verranno invitati imprenditori che testimonieranno la loro esperienza imprenditoriale evidenziandone sia gli aspetti critici che i punti di forza. Gli ambiti imprenditoriali saranno individuati - per quanto possibile - in modo coerente con gli indirizzi di studio degli studenti coinvolti, con una particolare attenzione per l'utenza femminile.
Modalità di svolgimento	L'incontro richiede un'aula con videoproiettore e lavagna a fogli mobili o in laminato.
A cura di	Confcooperative
Periodo di svolgimento	novembre-maggio 2010.
Durata	3 unità orarie
Destinatari ed ev. priorità	allievi delle classi (in ordine di priorità) V e IV degli istituti secondari superiori statali e paritari. Massimo 50 alunni
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola
Valutazione dell'attività	questionario di gradimento
N. max azioni realizzabili	4

AZIONE B8	La cooperazione nella grande distribuzione
Descrizione e obiettivi	L'obiettivo dell'azione è quello di avvicinare ai giovani al mondo del terzo settore, di diffondere la cultura della cooperazione e di illustrare una modalità alternativa di fare impresa. Come esemplificazione si propone una visita per l'approfondimento di una realtà aziendale complessa, rappresentativa di una filiera produttiva, operante nella distribuzione commerciale. Nel corso dell'azione si evidenzieranno le particolarità della cooperazione e della filiera specifica, i vantaggi e le criticità gestionali, organizzative e contabili di un grande magazzino merci e si sperimenterà il processo produttivo
Programma	<p>a. L'azienda, modalità di organizzazione e gestione per il raggiungimento degli scopi sociali</p> <ul style="list-style-type: none"> • la forma societaria cooperativa: similitudini e differenze, il processo decisionale, il socio consumatore (proprietario e cliente) • fornire beni e servizi di buona qualità alle migliori condizioni possibili: scelta dei fornitori e prodotti a marchio "coop" • assumere iniziative idonee a tutelare gli interessi dei consumatori, proteggere la salute ed accrescere l'informazione ed l'educazione, contribuire alla difesa dell'ambiente: il bilancio sociale <p>b. modalità di organizzazione e gestione di un moderno polo commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • il processo "produttivo": acquisti, gestione magazzino, organizzazione degli spazi e degli scaffali, promozioni, ecc. • le risorse umane: cassieri, specialisti, sicurezza, ecc. <p>la sezione soci: le attività sociali</p>
Modalità di svolgimento	L'azione si articola in un incontro introduttivo al mondo della cooperazione (presso l'azienda) congiunto ad una visita aziendale (con accompagnamento).
A cura di	Legacoop
Periodo di svolgimento	Dal novembre 2009 al maggio 2010 in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	visita della durata di circa 4h
Destinatari ed ev. priorità	Allievi delle classi: V e IV ad indirizzo tecnico o professionale commerciale degli istituti secondari superiori statali e paritari.
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione alle famiglie da parte della scuola. Si richiede lo svolgimento preventivo di un modulo didattico di diritto cooperativo.
Valutazione dell'attività	questionario di gradimento
N. max azioni realizzabili	10

AZIONE B9	L'analisi del bilancio e gli indicatori di risultato dell'impresa
Descrizione e obiettivi	Si tratta di un incontro informativo e di approfondimento finalizzato ad analizzare i dati economici, patrimoniali e finanziari di bilancio al fine della valutazione, del controllo di gestione e del business dell'impresa.
Programma	<ul style="list-style-type: none"> • lettura, analisi e interpretazione dei dati economici, patrimoniali e finanziari del bilancio di impresa • calcolo dei principali indicatori di risultato (ROS – ROI – ROE – RONA – Debt/Equity – Indici di Rotazione ...) • capacità di valutazione, di programmazione e di controllo delle performances dell'impresa
Modalità di svolgimento	Docenza in aula con proiezione di slide in powerpoint. Si richiede la disponibilità di un videoproiettore e lavagna a fogli mobili o in laminato. E' preferibile che gli alunni possano scrivere.
A cura di	Unione Industriale di Torino, CNA di Torino
Periodo di svolgimento	Da novembre 2009 a maggio 2010 in orario antimeridiano o pomeridiano a seconda delle esigenze delle singole scuole
Durata	4 h
Destinatari ed ev. priorità	Allievi delle classi V degli Istituti Secondari Superiori Statali e Paritari ad Indirizzo Tecnico o Professionale Commerciale Massimo 2 classi
Preparazione	Si richiedono pre-conoscenze relative al bilancio di esercizio (finalità, articolazione e modalità di compilazione) e abilità di base relative alla tenuta della contabilità e alla redazione del bilancio
N. max azioni realizzabili	25

AZIONE B10	Il sistema azienda: rapporti tra "Amministrazione" e "Controllo di Gestione"
Descrizione e obiettivi	L'azione consiste in un incontro informativo e di approfondimento dedicato all'analisi e al confronto dei ruoli presenti all'interno di un'azienda rispettivamente dei ruoli di "Amministrativo" e di "Controller". L'incontro si propone di mettere a confronto gli obiettivi, le responsabilità, le competenze tecniche, relazionali e personali richieste dai due settori dell'Amministrazione e del Controllo di Gestione.
Programma	Il confronto tra i due ruoli sarà condotto attraverso la proiezione di una apposita documentazione e attraverso un lavoro in sottogruppi, in cui si chiederà agli studenti di "calarsi" prima nel ruolo di un Amministrativo e poi in quello di un Controller.
Modalità di svolgimento	Si richiede un'aula con videoproiettore e lavagna a fogli mobili o in laminato.
A cura di	Unione Industriale di Torino
Periodo di svolgimento	Da novembre 2009 a maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	4 ore
Destinatari ed ev. priorità	Allievi delle classi (in ordine di priorità) V e IV degli Istituti Tecnici Commerciali. <i>Il numero dei partecipanti per ogni edizione non dovrebbe superare i 20, per poter efficacemente gestire i lavori in sottogruppo.</i>
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola. Si richiedono pre-conoscenze relative al bilancio di esercizio (finalità, articolazione e modalità di compilazione) e abilità di base relative alla tenuta della contabilità e alla redazione del bilancio.
N. max azioni realizzabili	5
Valutazione dell'attività	Questionario di gradimento

AZIONE B11	Gli stili di leadership e i comportamenti organizzativi
Descrizione e obiettivi	Si tratta di un incontro informativo e di approfondimento dedicato all'analisi delle capacità di leadership necessarie, nel mondo del lavoro e nella vita sociale, per creare e guidare un "team" affiatato e motivato verso il raggiungimento dei risultati desiderati.
Programma	La trattazione degli argomenti sarà supportata da numerosi video esemplificativi di comportamenti efficaci per stimolare il gioco di squadra, il senso di appartenenza, lo spirito di collaborazione e le capacità di comunicazione.
Modalità di svolgimento	L'incontro richiede un'aula con videoproiettore (con la possibilità di collegamento audio e video al portatile del docente) e lavagna a fogli mobili o in laminato.
A cura di	Unione Industriale di Torino
Periodo di svolgimento	Da novembre 2009 a maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	4 ore
Destinatari ed ev. priorità	Allievi delle classi IV e V dei Licei e degli Istituti Tecnici, senza vincolo di priorità
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola. Non sono richieste pre-conoscenze
N. max azioni realizzabili	5
Valutazione dell'attività	Questionario di gradimento

AZIONE B12	Gli ordini e i collegi professionali
Descrizione e obiettivi	Nell'ambito dell'incontro verranno presentate diverse figure professionali, attraverso testimonianze di liberi professionisti.
Programma	Le professioni intellettuali: aree di competenza, percorsi formativi, sbocchi professionali, codice deontologico e legislazione di riferimento.
Modalità di svolgimento	Gli incontri richiedono un'aula con videoproiettore e lavagna a fogli mobili o in laminato
A cura di	rappresentanti della Consulta permanente degli Ordini e Collegi professionali della provincia di Torino.
Periodo di svolgimento	Da novembre 2009 al maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	3 h.
Destinatari ed ev. priorità	Allievi delle classi V e IV dei licei e degli istituti secondari superiori statali e paritari. Massimo 50 alunni
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola
Valutazione dell'attività	
N. max azioni realizzabili	
Informazioni aggiuntive	http://www.consultaprofessioniiintellettualitorino.it/

AZIONE B13	Tecniche di ricerca attiva del lavoro
Descrizione e obiettivi	<p>L'azione si concretizza in due incontri informativi. Il primo si prefigge l'obiettivo di dare una panoramica agli allievi sul mercato del lavoro sia attraverso l'analisi dei vari canali di ricerca sia attraverso l'illustrazione delle diverse normative in tema di contratto di lavoro. Nel secondo incontro verranno affrontati gli aspetti legati alla presentazione di sé, del proprio progetto professionale, di come articolare un curriculum, nonché la simulazione di un colloquio di selezione lavoro.</p> <p>Gli incontri sono finalizzati a stimolare una riflessione sulle scelte post-diploma e ad aiutare gli allievi a mettere in relazione gli interessi personali con la conoscenza del mercato del lavoro e le tendenze relative ai fabbisogni di professionalità e nell'esplorazione delle modalità di accesso al mercato del lavoro.</p>
Programma	<p>1- Incontro. CONCETTI E STRUMENTI: LA RICERCA ATTIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentazione del Progetto Scuolav • Il mercato del lavoro: domanda e offerta • L'azienda e le sue richieste: il profilo ricercato • La ricerca di annunci su Internet, quotidiani ecc. (simulazioni) • I contratti di lavoro: Statuto dei Lavoratori, legge 30/2003 e decreto legislativo 276/2003, contratti di lavoro nazionali e locali, rassegna sui contratti di inserimento nel mondo del lavoro, tirocini formativi post diploma e borse lavoro <p>2- Incontro. COME PRESENTARSI.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il proprio progetto professionale: aspirazioni e competenze • Curriculum vitae. Scopi, linee guida, articolazione (c.v. europeo e generico, lettera di presentazione) • Il colloquio di selezione: la dimensione relazionale e informativa (il verbale e il non verbale), le difficoltà che si possono incontrare nel colloquio, strategie/difese per affrontarle, l'articolazione del colloquio (apertura, svolgimento e chiusura) • Simulazione di una prova di selezione .
Modalità di svolgimento	<p>E' richiesta un'aula con videoproiettore e lavagna a fogli mobili o in laminato e postazione collegata ad Internet o l'utilizzo di un laboratorio informatico.</p>
A cura di	<p>API, CNA, Confcooperative, Unione Industriale</p>

Progetto SCUOLAV 2009/10

Periodo di svolgimento	da novembre 2009 a maggio 2010 in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	3 unità orarie per ciascuno dei 2 incontri
Destinatari e priorità	allievi delle classi (in ordine di priorità): V e IV degli istituti secondari superiori statali e paritari e delle classi III degli istituti professionali statali e paritari. Si prevedono gruppi di max 25/30 studenti.
Preparazione	Presentazione delle finalità e dei contenuti degli incontri da parte della scuola. Informazione alle famiglie. In vista della presente azione, alla scuola si richiede di intervenire per favorire il processo di autoconoscenza e delle potenzialità personali. Per gli incontri specifici si richiede la conoscenza da parte degli studenti delle tematiche relative all'incontro introduttivo.
Valutazione dell'attività	questionari di gradimento
N. max azioni realizzabili	32

AZIONE B14	Stage: strumento di conoscenza e orientamento per i licei
Descrizione e obiettivi	L'obiettivo è quello di sostenere gli indirizzi di studi liceali ad avvinarsi alla modalità dello stage come strumento di individualizzazione dei percorsi formativi e di orientamento in vista della prosecuzione del percorso di studio e dell'avvicinamento al lavoro. Lo stage aiuta gli alunni a conoscersi meglio, a mettere a fuoco i propri talenti e a verificare le proprie aspirazioni alla luce dell'esperienza. Lo stage è quindi un'esperienza formativa significativa e altamente motivante perché coinvolge la persona sul piano cognitivo, emotivo e relazionale.
Programma	<p>a. Incontro preliminare "Lo <i>stage</i>: come prepararsi all'esperienza" Modulo informativo che si propone di favorire negli allievi la capacità di affrontare l'esperienza di stage, in particolare si svilupperà sui seguenti temi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • finalità dello <i>stage</i> e contratto formativo • ruoli e aspettative • strumenti per interpretare il contesto lavorativo <p>b. "Lo <i>stage</i>" Offerta di <i>stage</i> ...</p> <p>c. Incontro di chiusura "Lo <i>stage</i>: come rielaborare l'esperienza" Modulo informativo che propone una riflessione guidata sull'esperienza di stage.</p>
Modalità di svolgimento	Periodo di inserimento presso aziende, studi professionali, librerie, società di servizi,.....
A cura di	Confesercenti, Confcooperative
Periodo di svolgimento	<i>stage</i> in corso d'anno o estivo incontri preliminari e di chiusura in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	Incontro preliminare e di chiusura di due ore ciascuno <i>Stage</i> : min. 2 a max 4 settimane
Destinatari ed ev. priorità	Allievi delle classi quarte degli indirizzi liceali appartenenti a istituzioni scolastiche statali e paritarie.
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola ...
Valutazione dell'attività	questionario di gradimento
N. max azioni realizzabili	Massimo 45 alunni

AZIONE B15	Stage: strumento di conoscenza e orientamento per allievi portatori di <i>handicap</i>
Descrizione e obiettivi	<p>Percorso di preparazione, attuazione e rielaborazione dello <i>stage</i> con una particolare attenzione alle specifiche esigenze formative degli allievi e al monitoraggio lungo tutto il corso delle attività. Lo <i>stage</i> consente un'individualizzazione dei percorsi formativi e di orientamento in vista della prosecuzione del percorso di studio e dell'avvicinamento al lavoro.</p> <p>Lo <i>stage</i> aiuta gli alunni a conoscersi meglio, a mettere a fuoco i propri talenti e a verificare le proprie aspirazioni alla luce dell'esperienza. Lo <i>stage</i> è quindi un'esperienza formativa significativa e altamente motivante perché coinvolge la persona sul piano cognitivo, emotivo e relazionale.</p>
Programma	<ul style="list-style-type: none"> • incontro con il referente scolastico e i ragazzi disabili delle scuole che hanno espresso la volontà di effettuare lo <i>stage</i>: conoscenza, presentazione dell'azione, del settore cooperativo e delle opportunità di <i>stage</i> • abbinamento dei ragazzi alle imprese con il coinvolgimento del <i>tutor</i> Confcooperative, del docente-<i>tutor</i> e delle famiglie • colloquio tra i ragazzi e il <i>tutor</i> aziendale della cooperativa con • l'assistenza del <i>tutor</i> scolastico e del <i>tutor</i> Confcooperative • definizione con le famiglie e l'impresa cooperativa dell'orario e del periodo di <i>stage</i> in base alle esigenze familiari ed aziendali • attivazione dello <i>stage</i> e della convenzione (stipulata con la scuola) • monitoraggio e valutazione periodica durante tutto il periodo di <i>stage</i> • – incontro conclusivo ricreativo/valutativo plenario
Modalità di svolgimento	Periodo di inserimento presso aziende cooperative. Si prevede un affiancamento continuo dei giovani da parte del <i>tutor</i> aziendale
A cura di	Confcooperative
Periodo di svolgimento	Periodo di <i>stage</i> da individuare nell'intervallo da febbraio a luglio 2009. Incontri organizzativi e conclusivi nell'intervallo da gennaio a settembre 2009, in orario antimeridiano o pomeridiano.
Durata	Minimo 2 e massimo 4 settimane.
Destinatari ed ev. priorità	Allievi almeno 16enni degli istituti secondari superiori statali e paritari. Priorità: alunni delle classi IV e III degli istituti di istruzione superiore statali e paritari.
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola...
Valutazione dell'attività	questionario di gradimento
N. max azioni realizzabili	Massimo 15 alunni

AZIONE B16	Il Calice della Buona Ventura
Descrizione e obiettivi	<p>Il Calice della Buona Ventura è un progetto creato nell'ambito delle azioni atte a promuovere i vini delle quattro zone Doc ed i prodotti tipici della provincia di Torino. Lo scopo è di portare a conoscenza dei futuri operatori del mondo della ristorazione, le eccellenze del territorio.</p> <p>Lo svolgimento si articola in due distinte azioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ concorso enogastronomico rivolto ad una o più classi degli istituti partecipanti ○ presentazione delle produzioni enologiche del territorio torinese attraverso azioni formative teorico - pratiche ad una o più classi degli istituti partecipanti con partecipazione degli insegnanti
Programma	<p><u>1- Incontro introduttivo con le scuole:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • perché questo progetto? • illustrazione delle sue distinte azioni, il concorso e le azioni formative <p><u>2 - Il concorso</u></p> <p>Ogni scuola dovrà:</p> <ul style="list-style-type: none"> • individuare la/le classi partecipanti • predisporre un menu formato da 4 piatti (antipasto, primo, secondo e dessert) seguendo una tematica che sarà indicata nel corso dell'incontro introduttivo e riportata dal regolamento distribuito, sempre in tale occasione. • abbinare ad ogni portata 1 vino della provincia di Torino scelto dalla lista riportata nel regolamento • richiedere, seguendo le modalità riportate dal regolamento, i vini necessari alle prove di cucina e all'incontro di valutazione della giuria • organizzare un pranzo/una cena di valutazione per la giuria tecnica composta da esperti del mondo del vino e della gastronomia. <p><u>3 – La premiazione</u></p> <p>Alla fine degli incontri di valutazione della giuria presso le scuole partecipanti, il responso della medesima avverrà durante una cerimonia di premiazione che oltre al primo premio (Calice della Buona Ventura), consegnerà numerosi premi accessori.</p> <p><u>4- Azione formativa:</u></p> <p>Nello stesso periodo di svolgimento del concorso di cui sopra o in altre date da stabilire con le scuole partecipanti, si organizzeranno le lezioni teorico – pratiche di presentazione dei vini dei quattro consorzi di tutela vini Doc della provincia di Torino</p> <ul style="list-style-type: none"> • individuare la/le classi partecipanti, accompagnata/e da alcuni insegnanti

Progetto SCUOLAV 2009/10

	<ul style="list-style-type: none"> • stabilire un calendario di incontri presso le scuole • realizzazione dell'incontro • proposta di un test successivo per valutare l'efficienza dell'azione formativa
Modalità di svolgimento	<p>La prima azione è rivolta ad allievi di cucina e sala coordinati dai loro insegnanti. Pertanto richiede l'utilizzo delle cucine e di una sala ristorante per le prove precedenti l'incontro di valutazione. Il giorno della valutazione dovrà essere preparato il tavolo per la giuria in una sala ristorante.</p> <p>Per la seconda azione si richiede un'aula attrezzata con banchi/tavoli e 4 bicchieri (tulipani da degustazione) per allievo partecipante.</p>
A cura di	Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Torino e Federazione tra Consorzi di Tutela Vini Doc "Alto Piemonte"
Periodo di svolgimento	<p>Da novembre 2009 a 31 maggio 2010</p> <p>In orario di pranzo o di cena per la valutazione della giuria, in riferimento alla prima azione.</p> <p>In orario da stabilire con le singole scuole, durante la giornata scolastica, in riferimento alla seconda azione.</p>
Durata	<p>Valutazione della giuria per la prima azione: pranzo o cena di 2/3 ore</p> <p>Lezione teorico – pratica per la seconda azione: 2 ore/classe o gruppo</p>
Destinatari e priorità	<p>Allievi delle classi III e/o IV di Istituti Alberghieri Statali di Torino e provincia.</p> <p>Per la seconda azione si prevedono gruppi di max 30 studenti.</p>
Preparazione	Incontro di presentazione del progetto verso fine settembre/inizio ottobre con rappresentanti delle scuole. Contatto continuo con i docenti responsabili del progetto nelle singole scuole per la preparazione del menu e la selezione dei vini da fornire e quindi abbinare. Ai fini della seconda azione, si consiglia di coinvolgere allievi aventi già seguito lezioni di enologia/servizio dei vini.
Valutazione dell'attività	questionari di gradimento
N. max azioni realizzabili	<p>1 pranzo/cena di valutazione per la prima azione</p> <p>2 incontri per scuola</p>
Informazioni aggiuntive	l' Allegato A situato in calce al presente catalogo contiene il BANDO e le Schede di adesione relative.

AZIONE B17	Laboratori su impresa agricola e consumo critico
Descrizione obiettivi	I laboratori si prefiggono di promuovere l'impresa agricola nella sua forma cooperativa, di sensibilizzare gli studenti al consumo critico e responsabile e di promuovere il confronto sui temi del consumo sostenibile con esperti del settore. Educare al consumo critico, ovvero all'utilizzo di prodotti "km 0" e all'utilizzo di prodotti di stagione, significa promuovere la sostenibilità sotto il profilo ambientale ed economico. Nel corso del laboratorio verrà realizzata una degustazione guidata di prodotti locali e stagionali
Programma	<ul style="list-style-type: none"> - presentazione del laboratorio - l'impresa agricola cooperativa - laboratorio del gusto e consumo critico.
Modalità svolgimento	L'incontro richiede un'aula con videoproiettore e uno spazio per la degustazione.
A cura di	Confcooperative e Coldiretti Torino
Periodo svolgimento	marzo-maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	visita della durata di circa 4h
Destinatari ed ev. priorità	allievi delle classi (in ordine di priorità): V, IV, III, II, I degli istituti secondari superiori statali e paritari. Massimo 25 alunni.
Preparazione	Presentazione delle finalità e delle modalità dell'azione ad alunni e famiglie da parte della scuola.
Valutazione dell'attività	questionario di gradimento
N. max azioni realizzabili	4 azioni, con un massimo di 1 per istituzione scolastica
Informazioni e approfondimenti	Su richiesta verranno inviate informazioni aggiuntive.

<p>AZIONE B18</p>	<p>Visite ad aziende agricole</p>
<p>Descrizione e obiettivi</p>	<p>L'azione prevede visite guidate ad aziende agricole particolarmente significative quanto a dimensioni, innovazione, specializzazione e standard di produzione.</p>
<p>Programma</p>	<p>1- Azienda agricola vitivinicola: l'azienda è tra le realtà più rappresentative per la produzione dell'Erbaluce di Caluso per gli ettari coltivati, per la qualità dei prodotti e come testimonianza imprenditoriale. Negli ultimi anni l'azienda è stata completamente rinnovata pur mantenendo fede ai canoni tradizionali della produzione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tecniche di coltivazione del vigneto - tecniche di vendemmia: raccolta e selezione delle uve - tecniche di vinificazione - tecniche di commercializzazione - tecniche di promozione. <p>2- Azienda agricola orticola: l'azienda è un buon esempio di impresa produttiva della filiera orticola. L'impresa si caratterizza per una produzione rigorosamente biologica e per una modalità di commercializzazione tramite la quale si recapitano gli ortaggi richiesti dai clienti direttamente al loro domicilio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tecniche di coltivazione biologica degli ortaggi - tecniche di raccolta - tecniche commerciali - tecniche di confezionamento - tecniche di distribuzione. <p>3- Azienda agricola avicola: l'azienda è una delle realtà imprenditoriali più altamente specializzate della provincia ed opera secondo elevati <i>standard</i> qualitativi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tecniche di allevamento avicolo biologico - tecniche di selezione e imballaggio delle uova - tecniche di controllo computerizzato - certificazioni di qualità (produzione e ambiente) - tecniche di commercializzazione - caratteristiche chimico-organolettiche delle uova. <p>4- Azienda agricola lattiera: azienda ad indirizzo zootecnico-cerealicolo, riconosciuta a livello nazionale per produzione di latte di qualità. Allevamento di razza Frisona ad alta genealogia. Animali in stalla 350 e in lattazione 150. Ha una superficie coltivata di 170 Ha a seminativo (mais, grano, prato, loietto, erba medica). Differenziazione del reddito con la vendita, con ben 5 distributori di latte fresco sul territorio del torinese.</p> <ul style="list-style-type: none"> - tecniche di allevamento bovini da latte - tecniche di raccolta e conservazione del latte - tecniche di commercializzazione - caratteristiche chimico-organolettiche del latte <p>5- Azienda agricola zootecnica da carne: azienda ad indirizzo zootecnico-cerealicolo, con allevamento della razza bovina Piemontese, razza riconosciuta a livello mondiale per la qualità delle carni. L'azienda alleva i capi nel rispetto del disciplinare Coalvi, marchio di garanzia nel settore della carne di razza Piemontese, e ultimamente si è dotata di un punto vendita interno che le permette di completare e accorciare la filiera produttiva.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> – tecniche di allevamento bovini da carne – tecniche di commercializzazione – caratteristiche chimico-organolettiche della carne – tecniche di confezionamento – tecniche di distribuzione. <p>6- Azienda agricola apicola: si trova in un cascinale del 1600. Nei locali, ristrutturati e adibiti a laboratorio, vengono lavorati il miele e i prodotti derivati dall'apicoltura. L'azienda ha oltre 220 alveari e produce circa 70 quintali di miele l'anno. In azienda c'è un apiario per le pareti in vetro per le visite didattiche</p> <ul style="list-style-type: none"> – tecniche di allevamento delle api – tecniche di raccolta e conservazione del miele e derivati – tecniche di commercializzazione – caratteristiche chimico-organolettiche del miele e derivati <p>7- Cooperativa agricola vitivinicola: situata sul versante sud della collina morenica della Serra fondata nel 1953 da un centinaio di Soci di Piverone e paesi limitrofi, nel 1955 a costruzione ultimata ha proceduto alla prima vinificazione. Oggi conta circa 300 Soci dislocati in 18 comuni dell'Agro Morenico, con una possibilità di conferimento di circa 10.000 ql. di uva. La strategia aziendale ha privilegiato la diversificazione delle proprie produzioni, con l'introduzione della nuova Doc Canavese 12 settembre 1996 e unitamente alla Doc Erbaluce di Caluso 9 luglio 1967 si producono ora ben 8 tipologie di vini Doc. La commercializzazione dei vini Doc oltre che sul mercato nazionale, trova collocazione anche in Germania, Regno Unito ed altri paesi dell'Unione Europea.</p> <ul style="list-style-type: none"> – tecniche di coltivazione del vigneto – tecniche di vendemmia: raccolta e selezione delle uve – tecniche di vinificazione – tecniche di commercializzazione – tecniche di promozione.
Modalità di svolgimento	Visite aziendali con accompagnamento. Le visite sono selezionabili singolarmente.
A cura di	Confagricoltura Torino
Periodo di svolgimento	Da novembre 2009 a maggio 2010, in orario antimeridiano o pomeridiano
Durata	3 ore (escluso il trasferimento) per ciascuna azienda agricola
Destinatari ed ev. priorità	allievi delle classi: V e IV ad indirizzo tecnico o professionale per l'agricoltura, alimentazione, ristorazione, enologia, v e Priorità: in caso di sovrabbondanza di richieste, verrà svolta 1 sola visita per Istituzione scolastica Massimo 30 alunni per ciascuna visita.
Preparazione	A seconda delle differenti aziende si richiede una preparazione di base su:
Valutazione dell'attività	questionario di gradimento
N. max azioni realizzabili	14

ALLEGATO A)

IL CALICE DELLA BUONA VENTURA – EDIZIONE 2009 - 2010

REGOLAMENTO

Art.1 - ORGANIZZAZIONE

La Camera di commercio, industria, artigianato ed agricoltura di Torino con la Federazione tra Consorzi di Tutela Vini Doc "Alto Piemonte", nell'ambito delle azioni atte a promuovere i vini ed i prodotti tipici della provincia di Torino, indice la quinta edizione del concorso "Il Calice della Buona Ventura".

Art.2 - PARTECIPANTI

1. Il concorso "Il Calice della Buona Ventura" è rivolto agli Istituti Professionali di Stato, comunque denominati, del settore dei servizi alberghieri e ristorazione, aventi sede in Torino e provincia.

Art.3 - PRESENTAZIONE DELLE DOMANDE

La domanda di partecipazione (in allegato al presente regolamento) al concorso dovrà pervenire (via posta o mail o fax), entro il 31/10/2009, a:

Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Torino
Settore promozione
Via San Francesco da Paola, 24
10123 Torino
fax: 011.571.6381, e-mail: scuola@to.camcom.it

La partecipazione al concorso è gratuita.

Art.4- MODALITA'DI PARTECIPAZIONE

Le scuole partecipanti dovranno presentare un menu legato al territorio della provincia di Torino, realizzato con prodotti tipici locali o entrati a fare parte del patrimonio culturale gastronomico della zona, abbinando i piatti ad uno o più vini scelti tra quelli indicati nella lista allegata proposta dalla Camera di commercio di torino e dalla Federazione Alto Piemonte. Il menu sarà composto da: 1 antipasto, 1 primo, 1 secondo, 1 dessert e dovrà ispirarsi ad un tema specifico annuo che per l'edizione 2008/2009 sarà "I Vini della provincia di Torino incontrano i finger food". Sempre nel rispetto della tipicità dei prodotti e delle ricette piemontesi, le presentazioni e le realizzazioni dovranno tenere conto della tendenza andata delineandosi in questi ultimi anni, negli happy hour, ma anche nella ristorazione classica.

I menu realizzati saranno sottoposti ad una giuria di cui al successivo art. 5 che visiterà le scuole secondo quanto stabilito da un calendario concordato. Si richiede inoltre alle scuole partecipanti di predisporre una ricerca (storica, geografica, gastronomica,...) sui piatti presentati che sarà inviata almeno 10 (dieci) giorni prima della visita di valutazione della giuria, insieme ai menu e alle ricette riportanti le dosi per 4 persone (cd rom), al recapito della Federazione Alto Piemonte.

Art.5- COMMISSIONE DI VALUTAZIONE E COMITATO DI GESTIONE

La degustazione e relativa valutazione dei menu preparati dagli allievi delle scuole e presentati nel corso della visita di valutazione (vedi: Modalità di Partecipazione) sarà affidata ad una giuria,

istituita da Camera di commercio di Torino e Federazione Alto Piemonte, composta da esperti e tecnici del settore enogastronomico (chef di cucina, stampa di settore, associazioni di degustatori di vini, Ordine degli Agronomi della Provincia di Torino,...) e da rappresentanti della Camera di commercio di Torino e della Federazione Alto Piemonte, in quanto organizzatori del concorso. In seno alla Giuria verranno individuati un Presidente ed un Segretario. Al primo spetterà la coordinazione dei giurati, al secondo la verbalizzazione dell'operato dei medesimi attraverso il controllo delle schede individuali di valutazione (vedi art. 6). Camera di commercio di Torino e Federazione Alto Piemonte vigileranno sull'applicazione ed il rispetto delle norme riportate nel presente regolamento ed il corretto svolgimento del concorso stesso.

La degustazione e relativa valutazione dei menu preparati dagli allievi delle scuole e presentati nel corso della visita di valutazione (vedi: art. 4 Modalità di Partecipazione) sarà affidata ad una Giuria tecnica (Commissione di Valutazione) composta da un minimo di 5 ad un massimo di 7 membri, di cui esperti, tecnici e comunicatori del settore agroalimentare ed enogastronomico e da rappresentanti della CCIAA di Torino e della Federazione Alto Piemonte, in quanto organizzatori del concorso. In seno alla Giuria verranno individuati un Presidente ed un Segretario. Il presidente della commissione assicura il rispetto delle procedure tecniche di degustazione, Il segretario della commissione di Valutazione a) convoca la commissione e, in apertura di seduta, verifica il numero legale; e) assiste alle riunioni della commissione di degustazione, ne redige i relativi verbali su apposito registro, comunica le risultanze agli interessati

Al primo spetterà la coordinazione dei singoli membri e la gestione degli incontri nelle scuole; al secondo la verbalizzazione dell'operato dei giurati attraverso il controllo delle schede individuali di valutazione (vedi art. 6) ed il rispetto del presente regolamento nonché del corretto svolgimento del concorso stesso

Art.6- VALUTAZIONE

La valutazione della giuria terrà conto dei seguenti parametri:

- Cucina: realizzazione, presentazione.
- Sala: mise en place, decorazione, servizio, servizio e abbinamento vini.
- Menu: redazione e presentazione cartacea, creatività, equilibrio ed armonia del menu nel suo insieme.
- Teoria: ricerca storica e ricette.
- Impegno nella gestione del concorso ed accoglienza della giuria

Tali parametri, con appositi punteggi, saranno riportati su una scheda appositamente studiata e stilata, in sede di degustazione, dai singoli componenti della Giuria. La valutazione complessiva e per i singoli piatti, risulterà dalla media aritmetica dei voti dei singoli giurati, escludendo sempre il punteggio più alto e quello più basso.

Art.7- PREMIAZIONE

Tutte le scuole partecipanti riceveranno un attestato di partecipazione.

Alla scuola che avrà proposto il menu con il punteggio più alto sull'insieme della valutazione sarà assegnato il **Primo Premio**: il "*Calice della Buona Ventura*".

Verranno altresì premiati:

- Il miglior antipasto** (scuola che avrà riportato il punteggio più alto per l'antipasto);
- Il miglior primo** (scuola che avrà riportato il punteggio più alto per il primo);
- Il miglior secondo** (scuola che avrà riportato il punteggio più alto per il secondo);
- Il miglior dessert** (scuola che avrà riportato il punteggio più alto per il dessert).
- Il miglior servizio di sala** (scuola che avrà riportato il punteggio più alto per il servizio di sala).
- La migliore accoglienza** (scuola che si sarà maggiormente adoperata nel ricevimento della Giuria)

La consegna dei premi avverrà nel corso di una cerimonia seguita da un rinfresco preparato dalla

scuola vincitrice del "Calice della Buona Ventura".

Art.8- AZIONI DI PROMOZIONE

Gli Enti organizzatori si riservano di attuare forme di promozione dei vini e prodotti tipici della provincia di Torino attraverso azioni e momenti formativi rivolti agli insegnanti ed alle classi degli istituti partecipanti con la finalità di avvicinare il mondo della scuola a quello imprenditoriale.

Gli allievi di sala e di cucina della scuola cui sarà stato assegnato il Primo Premio saranno, inoltre, nel corso dell'anno successivo alla premiazione coinvolti nelle manifestazioni cui parteciperanno la Camera di commercio di Torino e/o la Federazione Alto Piemonte (saloni, fiere, manifestazioni,...) come stage formativo.

Art. 9 - MODIFICA DEL REGOLAMENTO

Gli Enti organizzatori si riservano il diritto di modificare il presente Regolamento in qualsiasi momento ciò si rendesse necessario.

LISTA DEI VINI PROPOSTI

Qui di seguito sono riportati i vini d.o.c. della provincia di Torino, tra i quali gli Istituti partecipanti al "Calice della Buona Ventura" potranno scegliere il o i vini da abbinare alle portate del menu. La scelta dei produttori e delle annate rimane a discrezione di Camera di commercio di Torino e Federazione Alto Piemonte, a seconda delle disponibilità di cantina.

Area del Canavese

Erbaluce di Caluso
Caluso Spumante
Caluso Passito
Carema
Canavese Rosso
Canavese Rosato
Canavese Bianco
Canavese Nebbiolo
Canavese Barbera

Area del Pinerolese

Pinerolese Rosso
Pinerolese Rosato
Pinerolese Barbera
Pinerolese Bonarda
Pinerolese Freisa
Pinerolese Dolcetto
Pinerolese Doux d'Henry
Pinerolese Ramie

Area della Collina Torinese

Freisa di Chieri Secco
Freisa di Chieri Amabile
Collina Torinese Barbera
Collina Torinese Rosso
Collina Torinese Bonarda
Collina Torinese Malvasia
Collina Torinese Pelaverga o Cari

Area della Valle di Susa

Valsusa

IL CALICE DELLA BUONA VENTURA – EDIZIONE 2009 - 2010

MODULO D'ISCRIZIONE

da inviare compilato entro il 31/10/2009 a

Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Torino

Settore Promozione

Via Carlo Alberto, 16

10123 Torino

via posta o e-mail: scuola@to.camcom.it o fax 011.571.6381

Preso visione del regolamento che disciplina le modalità di svolgimento del concorso
"Il Calice della Buona Ventura" – Edizione 2009/2010,

si richiede l'iscrizione allo stesso,

impegnandosi ad attenersi scrupolosamente a quanto indicato dalla Camera di commercio di Torino e dalla Federazione Alto Piemonte.

Nome dell'Istituto.....

Indirizzo.....

Telefono.....

Fax.....

Nome del(i) coordinatore(i) del
concorso.....

Cellulare del coordinatore del
concorso.....

e-mail del coordinatore del
concorso.....

....., il.....

In fede,

Il Dirigente Scolastico o Il Coordinatore del Concorso