

ENOGASTRONOMIA - SERVIZI DI SALA E VENDITA CLASSE QUINTA

(N° ORE 165 ANNUALI)

MODULO A MERCATO TURISTICO INTERNAZIONALE E NAZIONALE (18 ore)

Unità didattiche: 1° - La domanda turistica mondiale, europea e nazionale.
2° - L'evoluzione dell'offerta ristorativa.

MODULO B

TECNICHE DI MARKETING DEL PRODOTTO TURISTICO (56 ore)

Unità didattiche

1. 2. 3.

4. 5. 6. 7.

- Concetti generali del marketing e marketing turistico aziendale e pubblico. -
Tipologia dei prodotti turistici e ristorativi. Domanda e offerta ristorativa. -
Le strategie del marketing e il ciclo di vita del prodotto. Pubblicità. Analisi

S.W.O.T. - Prezzo, distribuzione e vendita dei prodotti ristorativi. Full
costing e B.E.P. - Marketing plan e piani turistici territoriali.

- Fonti statistiche del turismo e ricerche di mercato. - Il web marketing e la
pianificazione del web marketing strategico.

MODULO C

REDAZIONE DEL BUSINESS PLAN (65 ore)

Unità didattiche 1. - Il business plan: funzioni e regole per la redazione. 2.
- Il business plan: il piano economico-finanziario.

MODULO D

NORMATIVE DI SETTORE NAZIONALI E COMUNITARIE (26 ore)

Unità didattiche 1. - I prodotti tipici locali e a chilometro zero.

Valorizzazione, abitudini

alimentari e sviluppo del territorio. 2. - Marchi di tutela e tracciabilità dei prodotti alimentari.

Nota: le ore relative ad ogni modulo si riferiscono a tutti gli aspetti dell'attività didattica (lezioni, esercitazioni, verifiche orali e scritte).

SAPERI MINIMI

I SAPERI MINIMI individuati per l'ammissione all'Esame di Stato dei corsi Enogastronomico e Sala-bar sono: conoscenza del mercato turistico nazionale e internazionale; principali strategie di marketing relative ai prodotti turistico-ristorativi e redazione del Marketing Plan; regole per la redazione del Business Plan.