

# ISTITUTI PROFESSIONALI

INDIRIZZO IP17 ENOGASTRONOMIA E OSPITALITA' ALBERGHIERA

**Quali TIPOLOGIE per la SECONDA PROVA**

**Per una ipotesi di lavoro  
da condividere**

## Una premessa

Questa ricerca non ha altro scopo che quello di condividere i format delle 4 tipologie, chiarendone la struttura e valorizzandone le potenzialità, in quanto **le 4 TIPOLOGIE** offrono ai candidati **MODELLI e STRUMENTI** perché essi possano attestare le conoscenze e le competenze tecnico – professionali conseguite.

Cos'è una <tipologia>? E perché 4 tipologie?

Su questo dobbiamo fare chiarezza.

Da un lato, dobbiamo **evitare di considerare la <tipologia>** come un dogma, **una sorta di camicia di forza**.

Dall'altro, **va riconosciuta la potenzialità docimologica** di una tipologia (vale a dire chiederci: *<Che cosa una determinata Tipologia mi consente di apprezzare e valutare in un candidato?>*).

Le 4 tipologie rappresentano **4 DIVERSE MODALITA'** di approcciare ciascuno degli otto nuclei per competenze; ad es. la centralità del cliente (nucleo n.1) o la "qualità totale" di un prodotto o di un servizio (nucleo n.4).

E **<modalità di approccio>** cosa vuol dire?

- a) Che facciamo **una scelta metodologica**, una strada (metodo da ὁδός) da percorrere, che mi consente di **mettere a fuoco alcuni aspetti** e di lasciare, per così dire, nella penombra altri possibili aspetti;
- b) che dobbiamo tener conto che, quale che sia la tipologia, la prova dovrà essere costruita in modo tale che i professori commissari possano **ritrovare nel testo** elaborato dal candidato **le risposte/soluzioni ai 4 indicatori della griglia nazionale**; vale a dire:

<b>Indicatore</b> <i>(correlato agli obiettivi della prova)</i>	<b>Punteggio massimo</b>
Comprensione del testo introduttivo o del caso professionale proposto o dei dati del contesto operativo	3
Padronanza delle conoscenze relative ai nuclei tematici fondamentali di riferimento, utilizzate con coerenza e adeguata argomentazione	6
Padronanza delle competenze tecnico - professionali espresse nella rilevazione delle problematiche e nell'elaborazione di adeguate soluzioni o di sviluppi tematici con opportuni collegamenti concettuali e operativi	8
Correttezza morfosintattica e padronanza del linguaggio specifico di pertinenza del settore professionale	3

c) che, se tutti i nuclei potrebbero essere affrontati, in linea teorica, secondo le 4 diverse tipologie, **i nuclei** possono avere, per così dire, delle **tipologie “preferenziali”**.

Qualche esempio?

- Il **nucleo n.1** (centralità del cliente) si presta molto bene a essere sviluppato secondo le tipologie A e B; con qualche difficoltà secondo la tipologia C poiché, a mio avviso, la valorizzazione della centralità del cliente non si lascia suddividere in fasi di processo.
- Il **nucleo n.5** (valorizzazione del made in Italy) è polivalente, ma si presta molto a essere sviluppato secondo le tipologie B e D.
- Il **nucleo n.2** (pianificazione di prodotti e di servizi) si presta ad essere sviluppato secondo le tipologie B e C, meno secondo la tipologia D.

Non si intende proporre una tabella sulle possibilità di declinazione di ciascun nucleo. Si vuole solo sottolineare che, come insegnano le teorie dell'apprendimento, **gli strumenti metodologici** (le tipologie di elaborazione testuale e di verifica / valutazione) e **i nuclei per competenze** (che implicano processi di apprendimento) non sono tutti indifferentemente abbinabili!

Teniamo, dunque, a mente una premessa: che ricondurre le simulazioni sulle tipologie a un esercizio per il quale prendiamo uno qualsiasi dei nuclei e proviamo a modularlo nelle 4 tipologie è una scelta che, a mio avviso, resta in superficie, proprio perché non si comprende che **LA TIPOLOGIA è uno STRUMENTO**, mentre **il NUCLEO è un'area di conoscenze e competenze**; e gli strumenti non sempre si possono applicare in maniera arbitraria e indifferente a tutte le aree tematiche.

In breve, **quando si è deciso di ipotizzare 4 tipologie**, lo abbiamo fatto per **dare agli studenti più possibilità di sviluppare un tema**, non per imporre una camicia di forza per tutti i nuclei.

Proviamo, allora, a capire la “specificità”, vale a dire i punti di forza e le possibili criticità di ciascuna Tipologia.

## **TIPOLOGIA A**

**Analisi ed elaborazione** di una **tematica relativa al percorso professionale**, anche sulla base di documenti, tabelle e dati.



Qual è il <focus> della Tipologia A? Qual è la sua specificità?

Che **dobbiamo guardare** al **profilo professionale**, cioè a quel percorso di acquisizione di conoscenze teoriche e di abilità pratiche che ci farà dire: <E' diventato un professionista>!



**TEMA  
PERCORSO  
PROFESSIONALE**

E il profilo di professionista può essere espresso in alcune aree tematiche della professione; ad es.

- ✓ essere l'esperto di una sana nutrizione;
- ✓ saper distinguere tra allergie e intolleranze;
- ✓ saper accogliere un cliente e confezionargli un'offerta di ospitalità che risponda alle sue attese e ai suoi bisogni;
- ✓ saper predisporre bevande analcoliche in un incontro conviviale per un determinato target di clienti;
- ✓ organizzare una location che sia in sintonia con il profilo culturale e i gusti di una comitiva;

ecc...

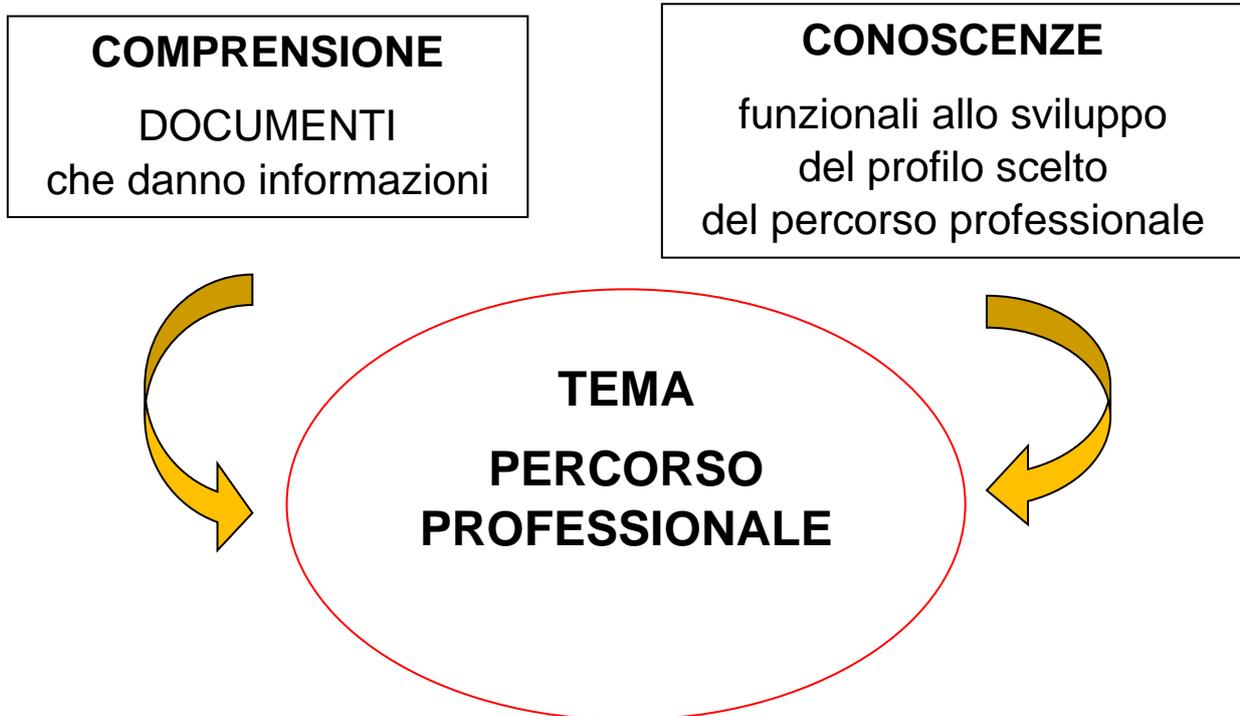
Di qui la rilevanza di un **documento introduttivo** che deve avere **una duplice funzione**:

α) da un lato deve “**introdurre**”, cioè guidare e sorreggere il candidato nella comprensione corretta dell'area di professionalità;

β) dall'altro, deve “**attualizzare**”, cioè collegare il tema proposto al presente, vale a dire cosa comporti la professione in termini di evoluzione e di innovazione.

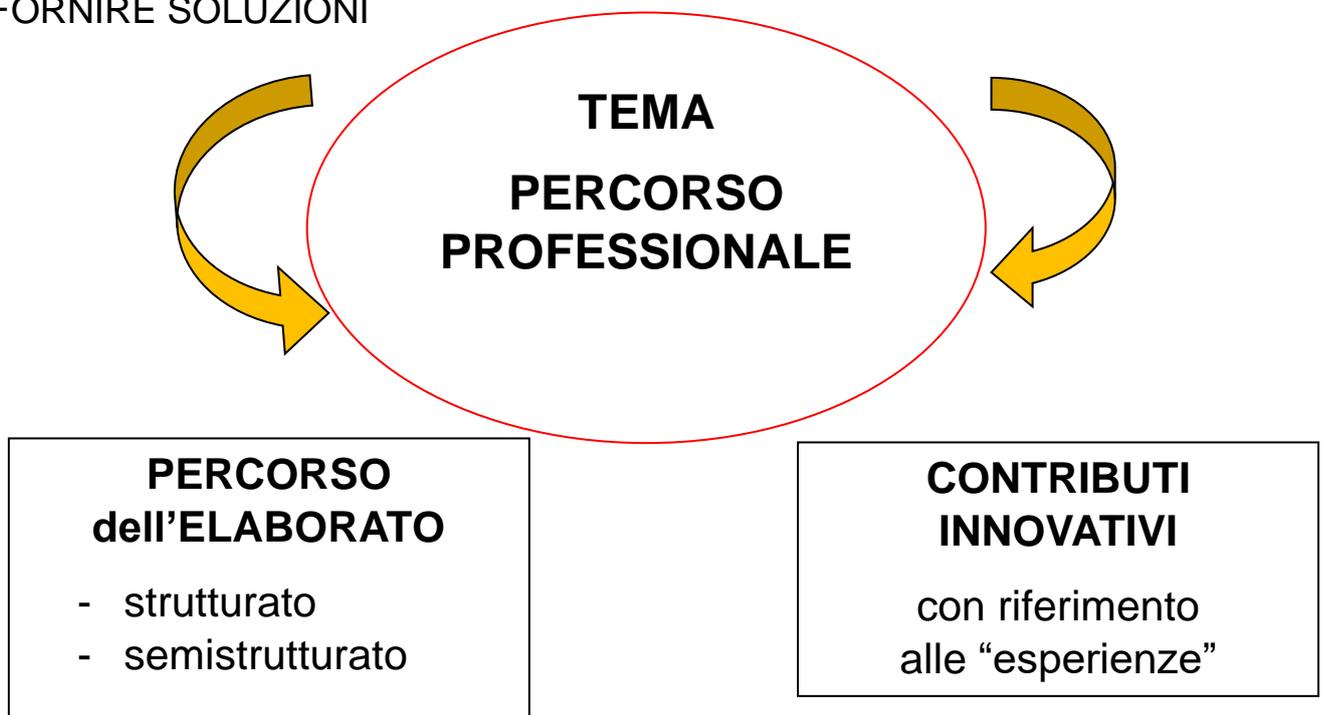
Di qui **la rilevanza delle conoscenze** che sono **funzionali alla definizione dell'area professionale e all'esercizio della professione** (pensiamo ad es. alle conoscenze delle patologie collegate alla malnutrizione; oppure alla definizione del ciclo cliente; o al calcolo calorico dei prodotti dolciari ...).

Ecco l'ANALISI



E **DOVE e COME** si esprime l'esercizio della professionalità?

Abbiamo bisogno di un **CONTESTO strutturato o semistrutturato** rispetto al quale il candidato dovrà SELEZIONARE, COLLEGARE, ARGOMENTARE e FORNIRE SOLUZIONI



## TIPOLOGIA B

**Analisi e soluzione** di problematiche in un **contesto operativo** riguardante l'area professionale (un caso professionale).



Una premessa

Già il Decreto Ministeriale n. 357 del 18 settembre 1998 (*Regolamento concernente le caratteristiche formali generali della terza prova scritta ...*) individuava all'art.1, lettera E la tipologia "**Casi pratici e professionali**".

Vi si leggono osservazioni che conservano una significativa attualità.

*"L'analisi di casi pratici e professionali va correlata ai contenuti dei singoli piani di studio dei vari indirizzi, alle impostazioni metodologiche seguite dai candidati e alle esperienze acquisite anche all'interno di una progettazione d'istituto caratterizzata dall'ampliamento dell'offerta formativa. La trattazione di un caso pratico e professionale, che costituisce **una esercitazione didattica** particolarmente **diffusa negli istituti professionali e tecnici**, può coinvolgere più materie ed è presentata **con indicazioni di svolgimento puntuali** e tali da **assicurare risposte in forma sintetica**".*

## IL “CASO PROFESSIONALE”

Come costruire un “caso professionale”?

Rispetto ad un caso professionale, si possono distinguere **tre fasi**:

- 1) La costruzione del contesto /problema (che spetta alla commissione).
- 2) La ricerca, la selezione e l’attivazione della strategia di soluzione (che è il compito del candidato).
- 3) La valutazione dell’efficacia della soluzione (che deve essere tenuta presente dal candidato e validata dalla commissione).

### L’identificazione del contesto / problema

Nella soluzione di un "caso professionale", rispetto ad un obiettivo da conseguire, occorre tenere conto delle **risorse disponibili**, delle **specifiche condizioni operative**, dei **limiti di intervento**. Ne consegue che, quando mi propongo di predisporre un caso professionale da sottoporre al candidato, devo individuare e precisare alcuni steps.

a) Qual è **il soggetto che propone il caso**: ad es.

- Un ente istituzionale o associativo o privato, del tipo: l’Assessorato al Turismo del Comune o della Regione; oppure la Pro Loco del territorio; oppure un’associazione che funge da stakeholder, come l’Union Camere o l’Associazione dei farmacisti o dei panificatori o dei maestri birrai o dei sommelier ecc...
- oppure
- L’istituzione scolastica nel ruolo di soggetto che promuove la formazione professionale, del tipo: l’I.I.S. si propone di presentare la propria offerta formativa professionale o intende coordinarsi con gli albergatori e i ristoratori per definire le modalità di attivare l’Alternanza Scuola – Lavoro, cioè i PCTO.

b) Qual è **l’obiettivo che ci si propone di conseguire**.

- Al candidato verrà richiesta **la predisposizione di un prodotto e/o di un servizio** (predisporre un menu? organizzare un’apericena? delineare un percorso enogastronomico – turistico? disegnare una rappresentazione attrattiva del territorio? valorizzare una tradizione dolciaria?).

- Nella scelta di tale “obiettivo prodotto/servizio” occorre essere consapevoli del fatto che una corretta identificazione dell’obiettivo da conseguire dovrà consentire di **verificare la qualità e il livello del conseguimento di determinate competenze professionali da parte del candidato** (il livello della sua prestazione personale, al di là della qualità oggettiva del prodotto/servizio). Questo è l’“obiettivo formativo” scelto dall’estensore del caso.

c) Quali sono **le variabili del caso**?

In relazione ad alcune **costanti** (che sono ad es. il cliente, le risorse tipo materie prime, l’articolazione della filiera, le risorse tecniche ...), nella definizione del caso professionale **vanno precisate** (in parte o in tutto) **le variabili** (ad es. di quale profilo di cliente parliamo? Quali sono le materie prime da utilizzare o da promuovere? Quali sono le risorse tecniche, umane e finanziarie? Ne disponiamo già come risorsa riferita nel caso professionale o dobbiamo chiedere al candidato di procurarsele? ...)

A tal fine si suggeriscono alcune tappe del “*problem finding and setting*”:

- corredare, se lo si ritiene opportuno, la costruzione del caso professionale di eventuali brevi documenti informativi o di tabelle o di grafici che sostengano il candidato nello “studio di caso”;
- richiamare l’attenzione del candidato su alcuni “*key facts*”, cioè su alcuni dati o processi che si ritengono rilevanti nello studio di caso e per la ricerca della soluzione.

## **La ricerca, la selezione e l’attivazione della strategia di soluzione**

L’individuazione della soluzione (la fase decisiva della tecnica del <*problem solving*>) non ha mai il carattere della lampadina che d’improvviso si accende nella mente del candidato. È, questo, un approccio non corretto alla ricerca e individuazione della soluzione, perché si richiama a un modello pseudocreativo, di stampo prescientifico). Per procedere con una corretta metodologia, sono necessarie due fasi:

- a) **La ricerca di ipotesi di soluzione**: come avviare la ricerca di possibili soluzioni?

- Per giungere a identificare una o più ipotesi di soluzione del caso professionale proposto, **occorre considerare ed esaminare la relazione tra l'OBIETTIVO da conseguire e le CONDIZIONI e i LIMITI di cui si deve tenere conto** nel suo conseguimento; ad esempio:
  - devo predisporre un menu per soggetti obesi e, perciò, devo eliminare materie prime altamente caloriche o con grassi saturi;
  - devo predisporre dei cocktails e, perciò, dovrei ridurre o eliminare sostanze alcoliche;
  - devo disegnare un percorso turistico, sapendo che ho a che fare con un gruppo di turisti ultrasettantenni, che hanno difficoltà motorie;
  - devo allestire un evento e, purtroppo, ho scarse disponibilità finanziarie ecc.

**Per guidare il candidato nella ricerca**, nella formulazione del testo si suggerisce di:

- Formulare delle **domande – stimolo** che possano orientare il candidato nella elaborazione di più soluzioni.
- Proporre delle **“indicazioni di conoscenza”**, facendo presente al candidato che queste sono **funzionali alla individuazione di soluzioni**, in modo che il candidato sappia riportare il caso proposto alle teorie studiate (indicazioni del tipo: considera una delle linee guida per una sana alimentazione, come riferimento della ricerca della soluzione; oppure tieni presente l'importanza del budget nella pianificazione della soluzione del restyling di una struttura ricettiva, ecc.).

#### b) **La selezione della soluzione più efficace e la motivazione della scelta.**

Possiamo chiedere al candidato di **enunciare almeno due ipotesi alternative alla soluzione del problema** oppure chiedergli di **proporre la soluzione, accompagnandola con una adeguata motivazione della scelta operata** (ad esempio, ho scelto questa tecnica di cottura perché presenta questi vantaggi dal punto di vista nutrizionale e gastronomico; ho scelto questa mix di ingredienti del cocktail perché presenta questi vantaggi o perché è più rappresentativo della specificità di materie prime del territorio, ecc.).

- c) Si può anche chiedere al candidato di **spiegare l'efficacia della soluzione rispetto a paradigmi predefiniti** del tipo: il profilo dietetico del cliente; l'apprezzamento della salubrità e del valore nutrizionale del prodotto; la rappresentatività dell'immagine del territorio; il coinvolgimento del cliente, ecc.

## **La valutazione dell'efficacia della soluzione**

Due gli aspetti da considerare:

- a) quali **le tecniche e i costi dell'applicazione della soluzione:**

in relazione a questo aspetto, si può chiedere al candidato di dare indicazioni sulle tecniche operative, sulle abilità pratiche da investire, sul costo anche per grandi linee della soluzione;

- b) quali **gli obiettivi di gestione dei processi e di fidelizzazione del cliente:**

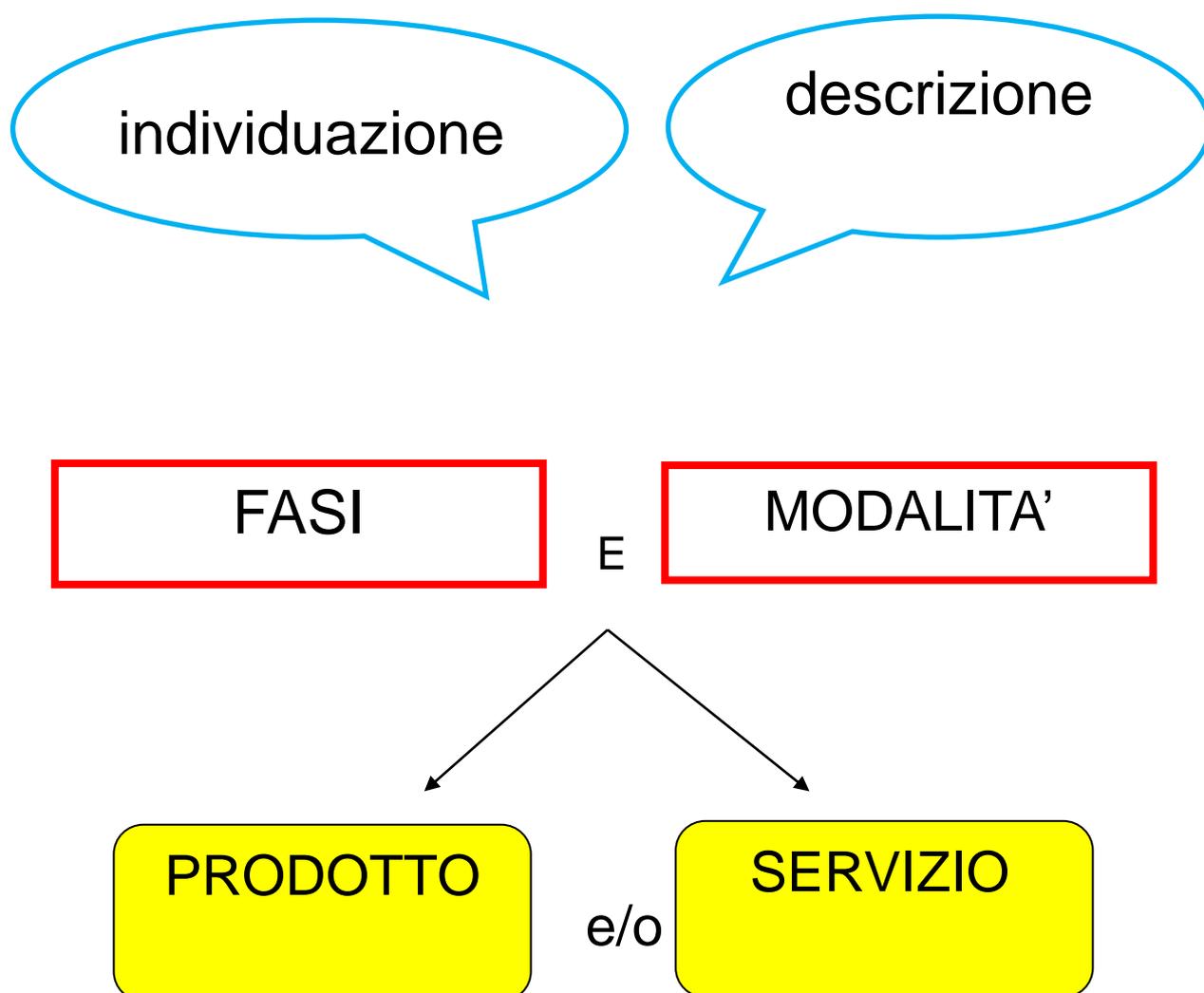
relativamente a tali obiettivi, si può chiedere al candidato di considerare quale sia la qualità erogata o quale potrebbe essere la qualità percepita sia del prodotto sia della gestione del processo.

## in sintesi



## TIPOLOGIA C

**Individuazione e descrizione** analitica delle **fasì** e delle **modalità** di realizzazione di **un prodotto** o di **un servizio**.



## Premessa

Qual è il significato professionale di questa tipologia?

Qual è la sua valenza valutativa?

Va tenuto presente che, quando parliamo di “**profilo professionale**” di un determinato indirizzo, dobbiamo **focalizzare le competenze del profilo in uscita**. E quando diamo una definizione della competenza, quale che sia la definizione adottata, essa trova la sua correttezza in un passaggio: nel fatto che **il soggetto dovrà individuare e attestare le conoscenze che possiede e le abilità** che costituiscono il patrimonio operativo, perché proprio **questa padronanza delle conoscenze e delle abilità** lo metterà in grado di essere un <professionista competente>.

Ebbene, **la tipologia C mette a fuoco l'indagine, la struttura, l'attivazione delle abilità.**

*E, pertanto,* diventano rilevanti **l'INDIVIDUAZIONE**, **la DESCRIZIONE** e **la MOTIVAZIONE** delle **SEQUENZE OPERATIVE** e la loro rilevanza rispetto alla predisposizione di un prodotto e/o all'allestimento di un servizio.

Dunque, dobbiamo chiedere al candidato di individuare e descrivere fasi e modalità sia nella confezione di un prodotto, sia nella gestione del processo che ci porta alla produzione di un bene, sia nella pianificazione e nell'allestimento di un servizio.

Tenendo presente, tra l'altro, che **tutte queste scelte rinviano a una cultura della gestione dei processi**.

Si ritiene utile sottoporre all'attenzione dei docenti, solo a mo' di esempio, alcuni modelli e/o indicazioni operative al fine di condividere degli orientamenti, ai quali i docenti commissari, nel rispetto delle loro autonome scelte, potranno fare riferimento:

a) Chiedere al candidato di **individuare e descrivere fasi e modalità operative:**

- nella realizzazione di un menu composto da <n> piatti, scegliendo materie prime e tecniche di preparazione e di cottura che rispondano a una sana ed equilibrata alimentazione;
- nell'allestimento e nella gestione di un servizio di sala, precisando la tipologia di evento, il profilo del destinatario, le fasi che vanno dall'accoglienza degli ospiti al loro congedo;
- nella preparazione di un dolce, precisando le variazioni che devono essere operate a seconda del profilo dietologico o patologico dei clienti;

- nella costruzione di un percorso turistico – enogastronomico o turistico – artistico o turistico – archeologico o di altra rilevanza per la valorizzazione del territorio.
  
- b) Proporre al candidato quesiti atti ad accertare la sua preparazione professionale nella **predisposizione, organizzazione e gestione del Laboratorio di propria competenza o nell’allestimento di un servizio di catering e/o banqueting o di pasticceria per un determinato tipo di evento o di riorganizzazione del ciclo – cliente in una struttura ricettiva**; in ogni caso con modalità che garantiscano sicurezza e profili di qualità.
  
- c) Chiedere al candidato di individuare **modalità di presentazione, di valorizzazione, di promozione ed eventualmente di commercializzazione** di prodotti stagionali o a Km zero o di piatti tipici o di vini/bevande rappresentativi dell’immagine della Regione di appartenenza o di strutture ricettive legate a ambienti marini o montani o collinari o di altro genere, che siano collegate a un turismo integrato e sostenibile.

## TIPOLOGIA D

Elaborazione delle linee essenziali di un **progetto finalizzato** alla **promozione del territorio** e/o all'**innovazione delle filiere** di indirizzo.



Già il Decreto Ministeriale n. 357 del 18 settembre 1998 (*Regolamento concernente le caratteristiche formali generali della terza prova scritta ...*) all'art.1 individuava alla lettera F lo **Sviluppo di progetti**.

Vi si leggono osservazioni che conservano una significativa attualità.

*“Lo sviluppo di un progetto è proposto per quegli indirizzi di studio per i quali tale modalità rappresenta una pratica didattica largamente adottata. In particolare negli istituti tecnici e professionali, in relazione ai singoli piani di studio, può essere richiesto lo sviluppo di un progetto che coinvolga diverse discipline...”*.

Una premessa di carattere semantico – metodologico.

Cosa richiama alla mente il termine “**progetto**”?

Quale che sia la definizione che si voglia proporre della categoria “progetto”, di certo essa si propone come **una categoria “complessa”**. Dire <progetto>, infatti, vuol dire attivare **una molteplicità di operazioni concettuali come di abilità operative**, quali:

- individuare e definire gli obiettivi da conseguire (obiettivi in termini di prodotto o in termini di servizio);
- indagini relative all’analisi dei contesti per la identificazione e la realizzazione del progetto (mercati? territorio? formazione? assegnazione di risorse? ecc.)
- risorse umane, tecniche e finanziarie;
- tempi di progettazione e di realizzazione (si veda, ad es. il diagramma di Gantt);
- criteri di qualità;
- modalità di rendicontazione ecc.

Perché questa carrellata sulla individuazione delle possibili <voci> di un progetto?

Si è inteso sottolineare che, in sede di esame di Stato, è arduo chiedere al candidato di adottare la prospettiva di uno studio tecnico di progettazione. Non esistono i tempi e l’esame di Stato non è, forse, il luogo deputato a questa complessa operazione.

**Chiedere l’elaborazione di un progetto** vuol dire, a mio avviso, che dobbiamo **chiedere al candidato di privilegiare quelle voci e quelle richieste che siano ritenute rilevanti dal punto di vista della ricaduta professionale**.

Vale a dire, se io candidato, futuro professionista della ristorazione e dell'accoglienza, mi trovassi di fronte al compito di riorganizzare, ristrutturare, rimodulare prodotti e servizi, quali obiettivi mi dovrò proporre? Quali direzioni di innovazione adoterò? Quali strategie di integrazione con il territorio dovrò tenere presenti? In quale segmento della filiera dovrò intervenire? ecc.

Non è casuale che nella formulazione di questa tipologia siano state date **due indicazioni ben precise**:

- A. da un lato, che dobbiamo chiedere al candidato di elaborare le “**linee essenziali**” del progetto; e questo significa, ad esempio, che la seconda prova non credo sia la sede per chiedere al candidato di descrivere in maniera rigorosa in tutta la sua ampiezza un business plan con il relativo diagramma di Gantt; dunque, le linee essenziali;
- B. dall'altro, che il progetto deve avere una **precisa finalità**: quella di proporre un percorso che sia indirizzato:
- all'**innovazione della filiera di indirizzo**
  - alla **valorizzazione del territorio**

Questo implica che l'elaborazione, da parte dei docenti commissari, del testo della seconda prova deve muoversi lungo **una delle due “logiche di costruzione”** sopra riferite:

- Progettare per ripensare la filiera in termini di innovazione, ad es. dalla qualità alla sostenibilità;
- Progettare per la valorizzazione del territorio (si pensi alla professionalità del <destination manager>, cui fa riferimento l'ultima delle 11 competenze di indirizzo o ad azioni per sostenere il potenziamento del *made in Italy*, altra rilevante competenza di indirizzo!).

Quanto proposto può trovare una adeguata sintesi nel grafico successivo, che potrebbe essere fornito ai candidati con modiche e/o integrazioni come **quadro di riferimento** per la corretta impostazione delle linee essenziali del progetto richiesto dalla traccia.

Analisi  
del **CONTESTO**

**OBIETTIVI** da conseguire

- intermedi
- finale

**TARGET**

i soggetti di destinazione

**STAKEHOLDERS**

i soggetti che intervengono  
e collaborano

**ATTIVITA'**

proporre e promuovere

**PROGETTO**

**Promozione territorio**

**Innovazione filiere**

Individuazione delle

**RISORSE**

umane e/o tecniche e/o  
finanziarie

definizione  
degli **STEPS**

**RISULTATI**

**INNOVAZIONE**

Cosa cambia per i prodotti  
e/o per il servizio

Quanto presentato con il grafico potrebbe apparire ovvio, se confrontato con una diffusa letteratura della progettazione; ma può rivelarsi utile per orientare il lavoro dei candidati.

Il problema è **cosa mettiamo “dentro” alle voci sopra riferite, cioè cosa ci aspettiamo da parte del candidato nel momento in cui formuliamo il testo della traccia**. E “dentro” ci dobbiamo mettere la richiesta e la valutazione delle conoscenze, la richiesta e la valutazione delle competenze, la verifica della capacità del candidato di <mettersi in gioco>, vale a dire di proporsi nell’ambito professionale con l’ambizione di accettare le sfide che vengono dai mercati turistici in forte evoluzione, dai progressi della scienza dell’alimentazione, dalla competizione delle imprese, dalla ricerca di nuovi parametri di qualità e di sostenibilità.

## **Nota finale**

Questo documento / contributo ha avuto la sua prima stesura tra il marzo e l’aprile del 2023, utilizzando anche materiali di riflessione e di elaborazione che erano stati discussi già a partire dal DPR n.87/2010, quando si cominciò a fare i conti con la categoria della “**competenza**”. Ma, se mi è lecito dirlo, i primi passi di questo complesso lavoro si erano registrati già con il D.M. n.357 del 18/09/1998 (la cosiddetta “*terza prova*”): fui invitato dal mio Preside a partecipare a un incontro promosso dal Provveditorato agli Studi di Treviso con una magistrale relazione del Prof. Alberto Felice De Toni dell’Università di Udine. All’accademico prof. De Toni riconosco con gratitudine lo straordinario merito di avermi avviato con quella conferenza a un severo lavoro di riflessione e di ricerca sulle “**tipologie**” di elaborazione e di verifica delle competenze trasversali e professionali.

Con l’auspicio e la certezza che i docenti vorranno portare avanti con una forte carica di innovazione la qualità degli apprendimenti teorico – pratici negli Istituti Professionali.

Grazie per la Vostra cortese attenzione.

dott. Pasquale Di Nunno