



Istituto Tecnico “Giulio Cesare Falco” - Capua *Settore Tecnologico*

Indirizzi ed Articolazioni:

Indirizzi e Articolazioni/Opzioni: Meccanica Meccatronica ed Energia (Meccanica e Meccatronica – Energia) - Trasporti e Logistica (Costruzioni aeronautiche - Conduzione del mezzo aereo) - Elettronica ed Elettrotecnica (Elettronica) - Informatica e Telecomunicazioni (Informatica) - Sistema Moda (Tessile, Abbigliamento e Moda) - Agraria, Agroalimentare e Agroindustria (Produzioni e Trasformazioni)



VADEMECUM ORIENTAMENTO IN INGRESSO

A.S. 2024/2025

Delibera n.31 del Collegio Docenti del 16/10/2024

Delibera n.167 del Consiglio di Istituto del 16/10/2024



Istituto Tecnico
Settore Tecnologico
GCFalco
Capua
going to fly high
Grazzanise

Istituto Tecnico “G.C.Falco” - Capua

VADEMECUM ORIENTAMENTO IN INGRESSO A.S. 2024/2025

Premessa

L'Orientamento è un'attività di sostegno allo studente che gli consente di affrontare un processo decisionale tale da poter poi assumere scelte consapevoli.

L'Orientamento è da ritenersi anche un percorso metodologico destinato a sostenere lo sviluppo delle "competenze chiave" che siano a diretto vantaggio dell'autonomia dei ragazzi e della loro futura capacità di scelta.

Pertanto, l'Orientamento è da considerarsi un processo teso a determinare gli interessi e le attitudini del singolo al fine di indicargli quelli che possono essere i percorsi formativi più aderenti alle sue caratteristiche; altresì, l'Orientamento rappresenta una sorta di proposta che concorre alla realizzazione della persona, facendo leva sulle sue potenzialità, motivandola nelle scelte rispetto alle quali le possibilità di successo possono essere elevate.

Le famiglie degli alunni impegnati nella scelta della scuola secondaria di II grado saranno supportate dall'Istituto Tecnico "G. C. Falco" di Capua che per l'occasione promuoverà una serie di iniziative finalizzate all'apertura delle sue sedi (Capua e Grazzanise) e alla presentazione dell'offerta formativa al territorio, così da far orientare gli studenti tra i diversi indirizzi che caratterizzano l'Istituto stesso e dar loro la possibilità di scegliere il percorso scolastico più adatto a perseguire il loro precipuo progetto di vita.

Il progetto prende le istanze sul "Raccordo con le Scuole Medie" dei territori da dove già proviene una consistente fetta di studenti del Falco. Lo scopo è di realizzare un raccordo con tali istituti attraverso una serie di interventi in/formativi, da tenersi in presenza, rivolti sia agli alunni che alle loro famiglie, senza escludere il loro corpo docenti.

Obiettivi dell'Orientamento in Ingresso

- Offrire agli studenti della scuola media strumenti ed informazioni per una scelta consapevole del successivo percorso formativo da intraprendere.
- Creare un buon clima relazionale con le scuole medie;
- Aumentare il numero di iscrizioni nel nostro istituto;
- Ridurre la dispersione;
- Conferma o aumento dell'organico in servizio;

Descrizione dell'attività di Orientamento in Ingresso

Orientamento delle terze classi della scuola media

Lo scopo prioritario del progetto di Orientamento dell'IT Falco è aiutare gli studenti che attualmente stanno frequentando la terza media e i loro genitori a scegliere il percorso scolastico superiore cercando di capire qual è la scuola più adatta in base ai propri interessi e alle proprie prospettive future.

Incontri-dibattiti anche in modalità online presso ciascuna scuola media nelle “giornate dell'orientamento” da concordare con i referenti scolastici dell'orientamento dei suddetti istituti.

Presso le scuole che lo richiedano, un team di docenti compresi nella Commissione Orientamento (previa disponibilità compatibile anche con orario curricolare) eventualmente accompagnati in tali attività dagli alunni più motivati provenienti dalla stessa scuola, illustrerà le attività e la proposta didattica dell'Istituto Tecnico, relazionando con l'ausilio di un video di presentazione della scuola con l'illustrazione di brochures.

Sportello-informativo: disponibilità dei docenti ad offrire consulenza agli studenti della scuola secondaria inferiore e ai loro genitori anche in modalità online.

- Open-day: presentazione dell'Istituto rivolta alle famiglie interessate all'iscrizione dei propri figli, nel periodo di dicembre, gennaio, febbraio (giorni da stabilire) le famiglie e gli studenti hanno la possibilità di conoscere i diversi indirizzi dell'Istituto Tecnico Falco e di ricevere informazioni sulle varie attività della scuola;
- Visite dell'Istituto e partecipazione alle attività laboratoriali da parte degli alunni delle scuole medie (mattina o pomeriggio) da concordare con le funzioni strumentali delle scuole di provenienza;
- Si propongono modalità di raccordo operativo con le scuole secondarie di primo grado del bacino del Falco a partire da quelle del comune di Capua con le quali potranno essere pianificati incontri, progetti e attività didattiche per favorire il processo di continuità educativa e didattica tra la scuola media che intende avviare lo studente alla definizione della propria identità personale e la scuola secondaria superiore in cui si accentuano gli aspetti dell'orientamento e si promuove la personalizzazione del sapere.

Strategie comunicative

Come parlare ai potenziali studenti

- Iniziare a far loro delle domande e dalle risposte cominceremo a rivalutare quello che vogliamo dire, dando il taglio giusto alle nostre argomentazioni, ma soprattutto proveremo a capire:
 - a) Chi sono i ragazzi che abbiamo di fronte?
 - b) Che emozioni provano?
 - c) Cosa si aspettano dalla scuola?
 - d) Hanno delle paure?

- Provare poi a ricordare le domande che più frequentemente vengono poste durante le giornate di orientamento:
 - a) Quali sono gli argomenti che suscitano in loro più domande?
 - b) Dove si alza la loro attenzione?
 - c) Cosa li entusiasma?
 - d) Quali sono le informazioni pratiche di cui dimostrano di avere bisogno?
 - e) Hanno delle aspettative per il loro futuro?

Come parlare ai genitori

Essi incarnano solitamente il ruolo di Decisori e Acquirenti. È opportuno ricordare che sono molte le persone che esercitano un'influenza sulla decisione e sulla scelta finale della scuola. Averne piena consapevolezza aiuta a massimizzare l'efficacia dell'orientamento.

- Provare a mettersi nei loro panni chiedendosi:
 - a) Quali sono i loro desideri e preoccupazioni maggiori?
 - b) Cosa si aspettano per i figli?

Un'attività di orientamento efficace sta nel saper coniugare le informazioni che vengono date con quelle che vogliono sapere i potenziali studenti.

Non basta dire che una certa materia è molto importante, che il corso è economico, che i professori sono bravi e preparati, e che la scuola ha dei laboratori moderni.

È opportuno rispondere sempre alla domanda: perché è importante per lo studente sapere questa informazione? Creando collegamenti, dando le motivazioni che sottendono ad alcune scelte e mettendo in relazione diretta i sentimenti e i pensieri del pubblico.

L'ordine degli argomenti

- Provare a non partire da cosa, come e perché, ma seguendo l'ordine contrario:
 - a) Perché la nostra scuola ha deciso di avere un taglio così specifico in quella determinata offerta formativa?
 - b) In che modo questo valore questa scelta è stata messa in campo ed è stata erogata?

- c) Infine raccontare i risultati finali come ad esempio quante sono le ore, quanti tipi di docenti, o risultati ottenuti dagli studenti.

Suggerimenti Apertura intervento

- Nel formulare l'incipit, provare ad usare una di queste tecniche per cercare di suscitare un'emozione precisa al tuo pubblico:
 - a) Produrre un effetto rilassante: descrivi la situazione → illustra la complicazione → proponi la soluzione;
 - b) Comunicare certezza: poni una domanda → spiega la situazione → descrivi complicazione → proponi la soluzione;
 - c) Comunicare senso di urgenza: parla della complicazione → descrivi situazione → proponi la soluzione. (durata massima 5 minuti)

Suggerimenti Chiusura Intervento

Suggerisci le azioni che il pubblico a questo punto dovrebbe fare, evidenziando quindi sia a parole (sia nelle slide) una chiara Call to Action. Non necessariamente la Call to Action a questo livello deve essere "Iscrivetevi", ma potrebbe essere "Scaricate la brochure", "Chiedeteci un colloquio personalizzato": in generale, un ulteriore step che potrebbe portare il *prospect* ad approfondire.

IL DIRIGENTE SCOLASTICO

Dr. Angelina LANNA

Documento firmato digitalmente ai sensi del Codice di Amministrazione Digitale e normativa connessa

Sede Centrale: Via G. C. Falco - 81043 CAPUA (CE)
Distretto Scolastico n. 17
C.M.: CETF05000Q - C.F.: 80113080610
Centralino: 0823/622744 - Fax: 0823/627946
E-Mail: cetf05000q@istruzione.it - cetf05000q@pec.istruzione.it
Sito Web: www.ifaiko.edu.it

Sezione Associata Via Montevergine 81046 GRAZZANISE (CE)
Distretto Scolastico n. 17
C.M.: CETF05001R
Tel.: 0823/1876759
Fax: 0823/991697



Istituto Tecnico "G.C.Falco" - Capua