

Luciano Dereani
ITC A.Zanon di Udine

Orientamento al lavoro

La terza fase di orientamento al lavoro, come stabilito con il tutor durante l'ultimo incontro in presenza, ha previsto la partecipazione degli studenti alla manifestazione Young 2012. Durante tale manifestazione gli studenti hanno potuto incontrare diversi "testimonial" rappresentanti di diverse figure professionali.

La fase preparativa dell'attività è consistita nell'effettuare un'indagine preliminare per individuare quali tra le figure professionali suscitavano maggior interesse negli studenti. In questa fase non è stata preparata alcuna intervista in quanto non sapevamo ancora come si sarebbe svolta la manifestazione.

Gli studenti così divisi in gruppi, in relazione alle preferenze espresse, si sono recati nei diversi "salotti" dove hanno potuto incontrare i "rappresentanti" delle diverse professioni, in particolare: commercialisti, avvocati e psicologi. Alla fine della mattinata la maggior parte degli studenti hanno poi seguito una conferenza dal titolo "Da un sogno, un'idea", che è stata molto apprezzata.

A conclusione dell'attività è stato richiesto agli studenti di scrivere una relazione sintetica sull'esperienza vissuta indicando: "salotti" visitati, domande e risposte fatte ai professionisti, considerazioni personali (grado di soddisfazione della presentazione del "testimonial", utilità ai fini dell'orientamento").

Riporto di seguito alcune relazioni, rappresentative delle diverse esperienze, di alcuni studenti della classe quarta - indirizzo amministrazione e marketing.

Relazioni studenti

Avvocati - Commercialisti

1° SALOTTO: Giurisprudenza

Figura professionale: Avvocato (di Udine)

Domande fatte da me: "la consideri anche una provocazione, si dice che al giorno d'oggi ci siano anche troppi avvocati... lei pensa che ci sia ancora spazio per noi giovani o si corre il rischio di diventare uno dei tanti??"

Domande fatte da altri: "si deve studiare molto?"; "in quanti anni massimo è opportuno finire il corso di studi?"

Risposta del professionista alla mia domanda: in generale un po' vaga, è stato sottolineato che la differenza necessaria per emergere dobbiamo farla noi preparandoci in modo tale di poter garantire qualità e professionalità.

Risposte del professionista alle altre domande: bisogna dedicarsi molto allo studio e spesso le sconfitte ci saranno ugualmente a causa del percorso formativo molto lungo. Non ci si deve arrendere! Il corso di studi andrebbe terminato nei 5 anni previsti senza ulteriori lungaggini che porterebbero solo ad invecchiare sui libri.

Considerazioni personali:

Esperienza molto utile. Sarebbe stato opportuno che ci fosse più tempo a disposizione; in tal modo si sarebbe potuto affrontare i dettagli tecnici e pratici con più calma.

2° SALOTTO: Economia

Figura professionale: Commercialista

Domande fatte da me: nessuna.

Domande fatte da altri: nessuna.

Considerazioni personali:

Presentazione di questo corso di studi un po' troppo di parte e secondo me insufficientemente oggettiva.

Commercialisti

1° SALOTTO: Economia

Figura professionale: Commercialista

Domande:

- Che titolo di studio occorre per svolgere l'attività di commercialista?
- Per diventare commercialisti qual è la scelta di studi migliore tra economia aziendale ed economia e commercio?
- Differenze tra albo A ed albo B
- In cosa consiste la figura di commercialista?
- Quanti anni di praticantato servono per poter diventare commercialista?

Risposte:

- Studi economici
- Tra economia e commercio ed economia aziendale la scelta migliore è economia e commercio.
- Serve la conoscenza di norme giuridiche specifiche
- Il commercialista iscritto nell'albo B a differenza di quello iscritto nell'albo A non può svolgere alcune mansioni e più che commercialista è nominato esperto contabile ed inoltre per iscriversi basta la laurea breve mentre per potersi iscrivere nell'albo A serve la laurea magistrale.
- Per poter diventare commercialista servono prima di tutto 2-3 anni di praticantato presso uno studio di commercialisti e poi affrontare un esame di stato.
- Il dottor commercialista è un professionista abilitato competente in questioni economiche come questioni finanziarie e di ragioneria. Esamina a volte le pratiche degli imprenditori

2° SALOTTO: Imprese (dott. commercialista)

Domande:

- Domande molto simili a quelle verificate nel 1° salotto.
- Che figure preferisce assumere un commercialista?
- Domande riguardanti l'esperienza diretta del commercialista presente

Risposte:

- Il commercialista ha detto che innanzitutto è importante l'educazione, il titolo di studio e soprattutto l'esperienza lavorativa. Inoltre ha aggiunto che lui personalmente preferisce assumere un ragazzo appena uscito da un istituto commerciale che un laureato.
- Spesso per dedicarsi a questa professione si sacrifica la famiglia.

Considerazioni personali:

Il primo incontro l'ho trovato piuttosto interessante. Il dottore è stato molto esaustivo e completo nel rispondere alle domande rivoltegli.

La cosa che mi ha stupita di più è stata scoprire l'esistenza dell'albo A e dell'albo B.

Il secondo incontro a differenza del primo l'ho trovato piuttosto noioso. Nonostante il commercialista abbia risposto a tutte le domande rivoltegli mi ha trasmesso un'opinione negativa su di essa, ovvero una persona molto sicura di se e narcisista.

È stata un'esperienza interessante.

Commercialisti – Sessione “Da un sogno, un'idea”

Nella nostra uscita di classe alla fiera di Udine per la partecipazione al progetto Young 2012, abbiamo visitato due sessioni principali dove erano presenti due dottori commercialisti i quali ci spiegavano come sono arrivati al loro livello e cosa hanno dovuto affrontare durante il loro percorso di studio e percorso lavorativo.

Sono stati molto chiari ed esaurienti a tal punto che, vuoi per timidezza, vuoi per paura, non vi sono state numerose domande proposte dagli studenti che stavano seguendo la sessione, io in particolare non avevo nessuna delucidazione da chiedere.

Qualche studente, però ha raccolto un po' di coraggio e ha fatto qualche domanda, ma domande che principalmente riguardavano, in una sessione il percorso post-studio, e l'altra che sostanzialmente chiedeva quanto una scuola superiore può essere in grado di preparare una persona al mondo del lavoro.

In entrambi i casi le risposte sono state esaurienti; ad esempio nella seconda la risposta è stata più mirata all'economia ma comunque soddisfacente.

Considerazioni personali:

A mio parere la presentazione è stata sia esaustiva sia completa che chiara. Qualcosa che mi ha sorpreso è stata l'ultima "sessione" che riguardava più che altro il "fare dei nostri sogni/passioni un lavoro" la quale ha avuto molto successo espresso da tutti gli studenti e penso che tutta la giornata, con il suo staff, le persone che hanno dato la disponibilità, hanno reso questo progetto utile ai fini dell'orientamento.