

ISTITUTO d'ISTRUZIONE SUPERIORE "ENRICO DE NICOLA"	
PROGRAMMAZIONE INDIVIDUALE - SEZIONE A: SINTESI	
MATERIA: FRANCESE	
DOCENTE: Susanna Ragno	
CLASSE: 4R	
ANNO SCOLASTICO:	2024-2024
LIBRO DI TESTO: A. Renaud, <i>Marché conclu</i>	
SEZIONE B: DETTAGLIO ATTIVITA'	
COMPETENZE E OBIETTIVI	CONTENUTI SPECIFICI: NUCLEI ESSENZIALI - eventuali espansioni e approfondimenti
0 Individuare e comprendere gli aspetti culturali, politici ed economici salienti di un evento internazionale ospitato in Francia. Rinforzare il lessico pertinente.	I giochi olimpici: canzoni e riferimenti culturali Ripasso strutture morfosintattiche e lessicali
1 <u>Lo studio di mercato</u> : identificare il mercato; analizzare e presentare grafici; seguire le tendenze sul web; identificare la domanda e l'offerta; presentare i risultati Comprendere articoli e testi di settore LIVELLO MINIMO comprendere grafici e semplici testi relativi alle tendenze, ai risultati dei sondaggi e agli studi di mercato e saperli descrivere	DOMANDA, OFFERTA, ANALISI DEI RISULTATI (TEORIA) Video e articoli/testi autentici o didattizzati Ipsos e insee Redigere un sondaggio
2 <u>Il marketing mix</u> : elaborare una matrice SWOT; analizzare un piano marketing; determinare la politica del prodotto; scegliere un logo e motivare; definire e motivare la politica del prezzo; stabilire la politica di distribuzione Comprendere articoli e testi di settore LIVELLO MINIMO conoscere sinteticamente le parti che compongono il marketing mix (le 4p). saper attuare le competenze richieste usando gli strumenti proposti pur con una varietà ridotta di lessico specialistico e in presenza di errori morfo sintattici (che non compromettono la comunicazione)	LE QUATTRO P (TEORIA) PRODOTTO (CARATTERISTICHE, CICLO DI VITA) PREZZO (LE VARIABILI) DISTRIBUZIONE/PLACEMENT (I CANALI, L'E-M-COMMERCE) Video e articoli/testi autentici o didattizzati Le 7 chiavi del successo per l'e-commerce
3 <u>La politica della comunicazione</u> : creare una pubblicità, fare e-marketing; invitare ad una manifestazione commerciale e parteciparvi. Comprendere articoli e testi di settore LIVELLO MINIMO Conoscere sinteticamente le strategie di comunicazione aziendale. Saper attuare le	POLITICA DELLA COMUNICAZIONE: PUBBLICITÀ, E-MARKETING E MANIFESTAZIONI COMMERCIALI Video e articoli/testi autentici o didattizzati

competenze richieste usando gli strumenti proposti pur con una varietà ridotta di lessico specialistico e in presenza di errori morfo sintattici (che non compromettono la comunicazione)	
<u>4. Transazione e comunicazione commerciale:</u> Cercare informazioni commerciali. Individuare lo scopo comunicativo di una lettera commerciale. Rispondere ad una richiesta di informazioni generali. Interloquire telefonicamente con un cliente e/o fornitore commerciale. Gestire la vendita e l'ordine in tutte le sue fasi utilizzando i relativi documenti. Comprendere articoli, documenti e testi di settore LIVELLI MINIMI Saper comunicare efficacemente al telefono e via mail - servendosi dei modelli proposti dal manuale e dell'insegnante nonché dei dizionari on line - pur in presenza di diversi errori morfosintattici	LESSICO SPECIFICO E DI SETTORE FRASARIO DELLA COMUNICAZIONE SCRITTA E ORALE D'IMPRESA SUI SEGUENTI TEMI/SITUAZIONI: • La vendita • Le condizioni di vendita (prezzo, consegna) . • La negoziazione . • L'ordine . • Logistica e consegna merci • Contratto di trasporto . • Mezzi di trasporto e documenti relativi . • Gli scambi dentro e fuori dall'UE e i documenti • La fattura commerciale e gli altri tipi di fattura • Il pagamento e le diverse possibilità . • I reclami . Focus sulle STRUTTURE MORFOSINTATTICHE che caratterizzano la comunicazione formale commerciale. (passivo, forme impersonali, participio presente e gerundio) Video e articoli/testi autentici o didattizzati
5. Per tutti i temi e le attività proposte, migliorare le competenze LINGUISTICO-COMUNICATIVE generali ed in particolare: saper tradurre dal francese all'italiano avvalendosi dell'opportuna strumentazione; saper attivare il monitor linguistico nella produzione o interazione libera o strutturata. LIVELLI MINIMI individuare e risolvere gli errori più ricorrenti e più gravi; rinforzare la conoscenza e l'uso delle strutture di base	ORTOEPIA Ripasso/studio ed esercitazioni su: accordi gruppo del nome e gruppo del verbo comparativi e superlativi participio presente e gerundio congiuntivo uso dei pronomi complemento i tempi passati Pronomi relativi

SEZIONE C: VERIFICHE		
NUMERO DI VALUTAZIONI NEL PRIMO PERIODO:min 3.....		
NUMERO DI VALUTAZIONI NEL SECONDO PERIODO :...min 3.....		
TIPO DI PROVA	INDICATORI DI VALUTAZIONE	DESCRITTORI DEL LIVELLO DI SUFFICIENZA
Prove scritte: • produzioni scritte, comprensioni scritte e orali	• Competenza espressiva (correttezza morfosintattica, ortografica e lessicale; organicità e completezza delle	<i>Per ogni indicatore la valutazione va da 1 a 10.</i> Lo studente si esprime in modo comprensibile, con elementi lessicali e morfo-sintattici semplici ma pertinenti, anche in

• test di grammatica e lessico con esercizi di trasformazione, completamento e traduzione; • dettati. Prove orali: • interrogazioni con interazioni (giochi di ruolo) per la comunicazione commerciale; giochi di ruolo e monologue suivi per la parte linguistico-comunicativa • exposés di ricerche e approfondimenti.	informazioni; rielaborazione e personalizzazione dei contenuti)	presenza di errori di ortografia o di pronuncia (non gravi e che non compromettono la comprensione) e un ritmo di eloquio lento.
	• Conoscenze linguistiche comunicative (delle regole, del lessico, di aspetti culturali e comunicativi specifici). • Conoscenze della lingua di settore e dei contenuti di studio di tutti i moduli.	La prova dimostra la capacità di comprendere globalmente e esporre semplicemente testi scritti e orali di settore.
	• Applicazione (capacità di applicazione delle procedure e norme)	

Data: ____25/10/24____

Firma: ____*Susanna Ragno*____