

Protocollo dei saperi imprescindibili

**ORDINE DI SCUOLA: PROFESSIONALE DISCIPLINA: TECNICHE DI
COMUNICAZIONE RESPONSABILE: PROF.SSA FILOMENA PATRIZIA PAGANO**

CLASSE: TERZA

INDIRIZZO: SERVIZI AMMINISTRATIVI

Conoscenze/Contenuti:

- Le basi della comunicazione. Principi di organizzazione e comunicazione aziendale per trattare e trasmettere le informazioni in modo efficace rispetto alle diverse posizioni organizzative
- Principi di organizzazione e comunicazione aziendale per intrattenere contatti con interlocutori interni ed esterni all' impresa

Tipologia di compito: Interrogazioni orali, verifiche strutturate e semi-strutturate.

Protocollo dei saperi imprescindibili

**ORDINE DI SCUOLA: PROFESSIONALE DISCIPLINA: TECNICHE DI
COMUNICAZIONE RESPONSABILE: PROF.SSA FILOMENA PATRIZIA PAGANO**

CLASSE: QUARTA

INDIRIZZO: SERVIZI AMMINISTRATIVI

Conoscenze/Contenuti:

- La pubblicità
- Le nuove forme di pubblicità sui new media
- Il Web 2.0
- I Social network
- Mezzi, strumenti e metodi della comunicazione audiovisiva
- Gli elementi caratteristici per la costruzione della lettera commerciale, dell'e-mail e della newsletter

Tipologia di compito: Interrogazioni orali, verifiche strutturate e semi-strutturate.

Protocollo dei saperi imprescindibili

**ORDINE DI SCUOLA: PROFESSIONALE DISCIPLINA: TECNICHE DI
COMUNICAZIONE RESPONSABILE: PROF.SSA FILOMENA PATRIZIA PAGANO
CLASSE: QUINTA**

INDIRIZZO: SERVIZI AMMINISTRATIVI

Conoscenze/Contenuti:

- Il processo di distribuzione
- Il punto vendita
- La gestione efficace del punto vendita
- Gli obiettivi del marketing di relazione
- Il database e le sue funzioni
- La campagna pubblicitaria
- I mezzi di comunicazione da utilizzare

Tipologia di compito: Interrogazioni orali, verifiche strutturate e semi-strutturate

Protocollo dei saperi imprescindibili

**ORDINE DI SCUOLA: PROFESSIONALE DISCIPLINA: TECNICHE DI
COMUNICAZIONE RESPONSABILE: PROF.SSA FILOMENA PATRIZIA PAGANO**

CLASSE: QUINTA

INDIRIZZO: SERVIZI PROMOZIONE COMMERCIALE E PUBBLICITARIA

Conoscenze/Contenuti:

- Il processo di distribuzione
- Il punto vendita
- La gestione efficace del punto vendita
- Gli obiettivi del marketing di relazione
- Il database e le sue funzioni
- La campagna pubblicitaria
- I mezzi di comunicazione da utilizzare

Tipologia di compito: Interrogazioni orali, verifiche strutturate e semi-strutturate