

## Anno scolastico 2022/23

NOME COGNOME PROF.SSA SILVIA PROCACCINI

DISCIPLINA TACNICHE DI COMUNICAZIONE

CLASSE 5 SEZIONE C INDIRIZZO SC SERALE

Data: 14/11/2022

### PIANO INDIVIDUALE DI LAVORO parte seconda:

#### **PROGRAMMA INDIVIDUALE DI LAVORO CON RIFERIMENTO ALLA PROGRAMMAZIONE DI AMBITO 2022/23**

Anno scolastico 2022/23

#### **PIANO INDIVIDUALE DI LAVORO DI:**

NOME COGNOME SILVIA PROCACCINI

DISCIPLINA: TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE

CLASSE 5 SEZIONE C INDIRIZZO Servizi Commerciali Serali

Data:14/11/2022

### **PIANO INDIVIDUALE DI LAVORO COME DA PROGRAMMAZIONE DI AMBITO 2022/23**

<b>MODULO N.1</b>	<b>TITOLO: Tecniche di comunicazione 1</b>
<b>COMPETENZA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione e di team working più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento.</li></ul>

<b>STRUTTURA DI APPRENDIMENTO</b>	<p>Conoscenze:</p> <p>Riepilogo argomenti anno precedente.</p> <p>Analisi Swat</p> <p>Sinottica Eurisko</p> <p>Comunicazione persuasiva.</p> <p>Il processo di distribuzione La vendita diretta Il ruolo del personale di vendita Il punto vendita</p> <p>Contenuti</p> <p>La comunicazione con il cliente; il punto vendita; il valore comunicativo del punto vendita nel tempo; gestione efficace del luogo d'acquisto; la gestione dei reclami; L'Agenda 2030, vendita e produzione prodotti ecosostenibili.</p>	
<b>TEMPI</b>	Settembre- Gennaio	
<b>METODOLOGIA</b>	<p>Lezione frontale ed interattiva.</p> <p>Apprendimento cooperativo.</p>	
<b>TESTO DI COMPITO E MODALITÀ DI VERIFICA</b> <i>Per i criteri di valutazione si deve fare riferimento alle griglie condivise nell'ambito disciplinare</i>	Verifiche orali e/o scritte strutturate e semi strutturate.	
<b>COLLEGAMENTI INTERDISCIPLINARI</b>	<i>Italiano, storia, ed.civica.</i>	

<b>MODULO N.2</b>	<b>TITOLO: Tecniche di comunicazione 2</b>	
<b>COMPETENZA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partecipare ad attività dell'area marketing e alla realizzazione di prodotti pubblicitari.</li> </ul>	

<b>STRUTTURA DI APPRENDIMENTO</b>	<p>Conoscenze:  Il valore comunicativo del punto vendita in passato e oggi  La gestione dei reclami  L' Agenda 2030</p> <p>Contenuti</p> <p>La comunicazione con il cliente; il punto vendita; il valore comunicativo del punto vendita nel tempo; gestione efficace del luogo d'acquisto; la gestione dei reclami; direct marketing, pianificazione e promozione pubbliche relazioni, il marchio e l'immagine aziendale.  L' Agenda 2030 struttura, funzioni, significato, vendita e produzione prodotti ecosostenibili.</p>	
<b>TEMPI</b>	Gennaio - Maggio	
<b>METODOLOGIA</b>	<p>Lezione frontale ed interattiva.</p> <p>Apprendimento cooperative.</p>	
<b>TESTO DI COMPITO E MODALITÀ DI VERIFICA</b> <i>Per i criteri di valutazione si deve fare riferimento alle griglie condivise nell'ambito disciplinare</i>	Verifiche orali e/o scritte strutturate e semi strutturate.	
<b>COLLEGAMENTI INTERDISCIPLINARI</b>	<i>Italiano, Storia, ed. civica</i>	

<b>RISULTATI ATTESI</b>	<p>Percentuale di successo scolastico previsto sul totale di iscritti della classe:</p> <p>Classe 5 sez A indirizzo Servizi comm. serali</p> <p>Previsione di successo scolastico: (pari al 70 % )</p>
-------------------------	--

