

Anno scolastico 2022/23

NOME COGNOME Prof.ssa SILVIA PROCACCINI

DISCIPLINA TECNICHE DI COMUNICAZIONE

CLASSE 3C/4A 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

MODULO N.	Tecniche di Comunicazione 1	
TITOLO		
COMPETENZA	Conoscenza dei principi di marketing e funzionamento delle comunicazioni nell'area della funzione commerciale, della realizzazione delle azioni di fidelizzazione della clientela.	
STRUTTURA DI APPRENDIMENTO	<p>Principi di CV e CNV</p> <p>La comunicazione e i suoi segni</p> <p>Le funzioni linguistiche</p> <p>Breve storia delle comunicazioni di massa.</p> <p>La piramide di Maslow</p> <p>I sensi ed il marketing</p> <p>Le 8 P del marketing (Marketing mix)</p> <p>Comunicazione interna ed esterna all'azienda. Strumenti per la fidelizzazione della clientela (Customer satisfaction).</p> <p>Cpy brief. (Progettazione)</p> <p>Copy strategy. (Target group)</p>	

	<p>Caratteristiche della comunicazione e promozione commerciale.</p> <p>Pubblicità below the line above the line.</p> <p>Principi di sostenibilità economica-sociale.</p> <p>Contenuti</p> <p>Caratteristiche della comunicazione e promozione commerciale. Strumenti anche tecnologici e informatici per la fidelizzazione della clientela Customer satisfaction.</p> <p>Principi di sostenibilità economica-sociale.</p> <p>La comunicazione immagine dell'azienda; importanza comunicazione interna all'azienda e all'esterno dell'azienda.</p> <p>Comunicazione stampa, visiva ed audiovisiva. L'Agenda 2030, introduzione generale.</p>	
--	--	--

TEMPI	Settembre-Gennaio	
METODOLOGIA	Cooperative learning Problem Solving Studio di casi tratti dalla realtà	
TESTO DI COMPITO E MODALITÀ DI VERIFICA <i>Per i criteri di valutazione si deve fare riferimento alle griglie condivise nell'ambito disciplinare</i>	esercitazioni e simulazioni analisi di materiali di marketing interazioni docente/discente prove orali	
COLLEGAMENTI INTERDISCIPLINARI	Italiano, Inglese, Ed. Civica, Tecn.Prof. dei Serv. Comm.	

MODULO N.	Tecniche di comunicazione 2	
TITOLO		
COMPETENZA	Comunicare e relazionarsi in riferimento alle caratteristiche del cliente.	
STRUTTURA DI APPRENDIMENTO	<p>Conoscenze:</p> <p>Tecniche di marketing applicabili in ambito aziendale.</p> <p>Web marketing. (Posizionamento)</p> <p>Principi di sostenibilità economica-sociale.</p> <p>Contenuti</p> <p>Caratteristiche della comunicazione e promozione commerciale.</p> <p>Strumenti anche tecnologici e informatici per la fidelizzazione</p>	

	<p>della clientela Customer satisfaction.</p> <p>Principi di sostenibilità economica-sociale.</p>	
TEMPI	Gennaio-Maggio	
METODOLOGIA		
	<p>Cooperative learning</p> <p>Problem Solving</p> <p>Studio di casi tratti dalla realtà</p>	
TESTO DI COMPITO E MODALITÀ DI VERIFICA <i>Per i criteri di valutazione si deve fare riferimento alle griglie condivise nell'ambito disciplinare</i>	<p>esercitazioni e simulazioni</p> <p>analisi di caso / testi</p> <p>interazioni docente/discente</p> <p>prove orali</p>	
COLLEGAMENTI INTERDISCIPLINARI	<i>Italiano, Inglese, Ed. Civica</i>	