

# **PROGRAMMAZIONE della DISCIPLINA**

**Tecniche di comunicazione**

**della CLASSE IV CORSO A**

**ANNO SCOLASTICO 2023/24**

*il Docente*

Prof. Francesca De Vincenzo

## 1. SITUAZIONE INIZIALE DELLA CLASSE

### 1.1 Esito delle proveparallele di ingresso per competenze – Asse delle discipline professionali

LIVELLI DI COMPETENZA							
AREA CRITICA		BASE		INTERMEDIO		AVANZATO	
TOT	%	TOT	%	TOT	%	TOT	%
7	77,78	0	0.00	2	22,22	0	0,00

### 1.2 Esiti di prove e valutazioni relative alla sola disciplina

### 1.3 Eventuali attività per il recupero dei prerequisiti relativi alla disciplina

## 2. RACCORDO CON LE UDA PROPOSTE DAL CONSIGLIO DI CLASSE

*Viene evidenziato il contributo della Disciplina alle Unità di Apprendimento individuate nella Programmazione del Consiglio di Classe.*

Unità di Apprendimento Come da Programmazione del CdC	Contributo della Disciplina alla Unità di Apprendimento	Altre Discipline che partecipano alla Uda
La tutela dell'ambiente	La comunicazione per la tutela dell'ambiente	Tutte le discipline
Educazione sostenibile	La comunicazione per l'educazione sostenibile	Tutte le discipline
Agenda 2030: educazione alla salute e al benessere della persona	I diritti dei bambini e degli adolescenti ed il corretto utilizzo di internet.	Tecniche professionali dei servizi commerciali, diritto, francese, italiano, scienze motorie, inglese
Costituzione: Educazione alla legalità, il Cybercrime	I disturbi alimentari	Tecniche professionali dei servizi commerciali, diritto, francese, italiano, inglese e religione

## 3. UNITÀ FORMATIVE SPECIFICHE DELLA DISCIPLINA

**Da compilare per ciascuna Unità formativa**

Denominazione dell'Unità Formativa Disciplinare
UNITA' FORMATIVA 1: I gruppi
<b>COMPETENZE</b> Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione e di team working più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento Interagire nell'area della gestione commerciale per le attività relative al mercato
<b>ABILITA'</b>

Riconoscere e interpretare le dinamiche di gruppi e distinguere i gruppi primari e secondari  
 Riconoscere gli stili di leadership  
 Individuare e riconoscere le fasi del processo di distribuzione, le caratteristiche del punto vendita  
 Individuare e scegliere gli elementi che consentono una gestione efficace del punto vendita e dei reclami

### **CONOSCENZE**

Relazioni e gruppi  
 La struttura del gruppo  
 I gruppi di lavoro  
 I gruppi di ascolto  
 La leadership e stili di leadership  
 Il conflitto e gestione del conflitto  
 La personalità e sue caratteristiche  
 La dipendenza affettiva

### **NUCLEI FONDANTI**

Cogliere criticamente i mutamenti culturali, sociali, economici e tecnologici che influiscono sull'evoluzione dei bisogni e sull'innovazione dei processi di servizio; essere sensibili alle differenze di cultura e di atteggiamento dei destinatari, al fine di fornire un servizio il più possibile personalizzato;

### **METODOLOGIE E STRATEGIE DIDATTICHE**

Lezione espositiva-partecipata;  
 Classe e processo di apprendimento a capovolti; Circle time;  
 Cooperative learning;  
 Problemsolving;  
 Didattica laboratoriale; Role playing;  
 Tutoring.

### **ATTIVITA' DI DIDATTICA LABORATORIALE**

### **AMBIENTI DI APPRENDIMENTO**

Aula;  
 Aula multimediale.

### **STRUMENTI, SUSSIDI E MATERIALI**

Libro di testo;  
 Rete telematica;  
 Mappe concettuali;  
 Materiale multimediale.  
 Lim;  
 Strumenti compensativi e misure dispensative per alunni BES.

### **VALUTAZIONE**

Verifica orale;  
 Verifiche semi-strutturate;  
 Verifiche programmate per alunni BES.

### **TEMPI**

I QUADRIMESTRE

## Denominazione dell'Unità Formativa Disciplinare

### UNITA' FORMATIVA 2: LA VENDITA

#### COMPETENZE

Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione e di team working più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento

Interagire nell'area della gestione commerciale per le attività relative al mercato

#### ABILITA'

Riconoscere e interpretare le dinamiche di gruppi e distinguere i gruppi primari e secondari

Riconoscere gli stili di leadership

Individuare e riconoscere le fasi del processo di distribuzione, le caratteristiche del punto vendita

Individuare e scegliere gli elementi che consentono una gestione efficace del punto vendita e dei reclami

#### CONOSCENZE

Cosa si intende per media;

Quali sono i media;

Il processo comunicativo dei media;

Gli effetti dei media sulla collettività;

Le caratteristiche della stampa;

Le caratteristiche della radio;

Le caratteristiche della televisione.

#### NUCLEI FONDANTI

Cogliere criticamente i mutamenti culturali, sociali, economici e tecnologici che influiscono sull'evoluzione dei bisogni e sull'innovazione

dei processi di servizio; essere sensibili alle differenze di cultura e di atteggiamento dei destinatari, al fine di fornire un servizio il più possibile personalizzato;

#### METODOLOGIE E STRATEGIE DIDATTICHE

Lezione espositiva-partecipata;

Classe e processo di apprendimento a capovolti; Circle time;

Cooperative learning;

Problemsolving;

Didattica laboratoriale; Role playing; Tutoring.

#### ATTIVITA' DI DIDATTICA LABORATORIALE

#### AMBIENTI DI APPRENDIMENTO

Aula;

Aula multimediale.

<p><b>STRUMENTI, SUSSIDI E MATERIALI</b></p> <p>Libro di testo; Rete telematica; Mappe concettuali; Materiale multimediale. Lim; Strumenti compensativi e misure dispensative per alunni BES.</p>
<p><b>VALUTAZIONE</b></p>

Verifica orale; Verifiche semi-strutturate; Verifiche programmate per alunni BES.
<b>TEMPI</b>
II QUADRIMESTRE

Il docente utilizzerà metodologie che prevedono l'uso di dispositivi elettronici (PC, Tablet, Smartphone) da parte degli studenti

**SIX** **NO**

Trebisacce, 06/10/2023

**Il Docente**

**Francesca De Vincenzo**