



Istituto di Istruzione Superiore
IIS IPSIA-ITI "E. ALETTI"- ITS "G. FILANGIERI"
TREBISACCE (CS)

ISTITUTO ISTRUZIONE SUPERIORE IPSIA - ITI - "EZIO ALETTI"-TREBISACCE
Prot. 0010508 del 08/10/2024
IV (Entrata)

PROGRAMMAZIONE della DISCIPLINA

Tecniche di comunicazione

della CLASSE IV CORSO A

ANNO SCOLASTICO 2024/25

Il Docente

Prof.ssa Carolina Rende

1. SITUAZIONE INIZIALE DELLA CLASSE

1.1 Esito delle prove parallele di ingresso per competenze – Asse delle discipline professionali

LIVELLI DI COMPETENZA							
AREA CRITICA		BASE		INTERMEDIO		AVANZATO	
TOT	%	TOT	%	TOT	%	TOT	%
0	0,00	0	0,00	2	50,00	2	50,00

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

Denominazione dell'Unità Formativa Disciplinare
UNITA' FORMATIVA 1: I gruppi
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

<p style="text-align: center;">CONOSCENZE</p> <p>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 vendita La comunicazione col cliente La pubblicità</p>
<p style="text-align: center;">NUCLEI FONDANTI</p> <p>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;</p>
<p style="text-align: center;">METODOLOGIE E STRATEGIE DIDATTICHE</p> <p>Lezione espositiva-partecipata; Classe e processo di apprendimento capovolti; Circle time; Cooperative learning; Problemsolving; Didattica laboratoriale; Role playing; Tutoring.</p>
<p style="text-align: center;">ATTIVITA' DI DIDATTICA LABORATORIALE</p>
<p style="text-align: center;">AMBIENTI DI APPRENDIMENTO</p> <p>Aula; Aula multimediale.</p>
<p style="text-align: center;">STRUMENTI, SUSSIDI E MATERIALI</p> <p>Libro di testo; Rete telematica; Mappe concettuali; Materiale multimediale. Lim; Strumenti compensativi e misure dispensative per alunni BES.</p>
<p style="text-align: center;">VALUTAZIONE</p> <p>Verifica orale; Verifiche semi -strutturate; Verifiche programmate per alunni BES.</p>
<p style="text-align: center;">TEMPI</p> <p style="text-align: center;">I QUADRIMESTRE</p>
<p style="text-align: center;">Denominazione dell'Unità Formativa Disciplinare</p>
<p>UNITA' FORMATIVA 2: LA VENDITA</p>

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 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

II QUADRIMESTRE

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

S I X

N O

Trebisacce, 04/10/2024

Il Docente

Carolina Rende