





#### **Pistoia**

# Istituto Professionale di Stato per i Servizi Commerciali e Socio-Sanitari



Agenzia Formativa accreditata da Regione Toscana con codice di accreditamento n. IS0086

# CONSUNTIVO DELLE ATTIVITA' DISCIPLINARI A.S. 2023/2024

## 1.1 MATERIA Lingua e cultura francese

CLASSE 5<sup>^</sup> D Servizi Commerciali

1.2 DOCENTE Prof.ssa Giorgiana Bisori

#### 1.3 LIBRI DI TESTO ADOTTATI

E. Baraldi, P. Ruggeri, S. Vialle, Vies d'entreprise, Ed. RIZZOLI, 2020

## 1.4 ORE DI LEZIONE EFFETTUATE NELL'ANNO SCOLASTICO (n. 33 settimane).

N°80 ore al 15/05/2024 (di cui n° 1 ora coincidente con Assemblea d'Istituto; n° 1 ora coincidente con uscita didattica presso il Teatro Pacini di Pescia; nº 1 ora coincidente con intervento operatori esterni - progetto "Myvirtualab"; n° 1 ora coincidente con intervento di Orientamento: N° ora coincidente con partecipazione Seminario Autoimprenditorialità presso la Camera di Commercio di Pistoia; n° 1 ora coincidente svolgimento prova INVALSI di Italiano; N° 1 ora coincidente con Prova INVALSI di Lingua Inglese; N°1 ora coincidente con 1<sup>a</sup> simulazione Seconda prova Esame di Stato; n° 1 ora coincidente con simulazione 1º prova Esame di Stato; nº 1 ora coincidente con 2º simulazione Seconda prova Esame di Stato) con prevedibili ulteriori 10 ore fino al termine delle lezioni, su n° 99 ore previste dal Piano di Studio.

#### 1.5 OBIETTIVI RAGGIUNTI

#### In termine di conoscenza

Con riferimento all'acquisizione delle conoscenze linguistiche e tecnico - professionali utili per interagire in contesti comunicativi di tipo personale, sociale e professionale:

- un gruppo di studenti possiede conoscenze ampie e consolidate;
- altri studenti posseggono una preparazione essenziale, solitamente priva di lacune relative ad argomenti fondamentali;
- un ristretto gruppo, infine, ha conoscenze parziali o frammentarie dei contenuti più essenziali della disciplina.

#### In termine di competenze

Alcuni studenti sono in grado di:

- comprendere lo scopo e le informazioni esplicite ed implicite di documenti autentici e/o testi scritti ed orali di carattere generale e professionale, caratterizzati da strutture sintattiche di varia complessità;







#### **Pistoia**

# Istituto Professionale di Stato per i Servizi Commerciali e Socio-Sanitari



Agenzia Formativa accreditata da Regione Toscana con codice di accreditamento n. IS0086

- rielaborare i contenuti appresi in modo chiaro, comprensibile ed organizzato, con linguaggio generalmente appropriato ed improprietà di non grave entità;
- interagire positivamente con l'interlocutore esprimendo e motivando la propria opinione.

### Altri studenti sono in grado di:

- comprendere lo scopo e le informazioni esplicite di documenti autentici e/o testi scritti ed orali di carattere generale e professionale, caratterizzati da strutture sintattiche non complesse:
- esporre i contenuti appresi in modo comprensibile, seppur non sempre rigoroso dal punto di vista sintattico, e in presenza di alcune improprietà;
- interagire con l'interlocutore, con riferimenti e considerazioni essenziali.

### Alcuni studenti, infine, sono in gradi di:

- comprendere lo scopo e le informazioni esplicite di documenti autentici e/o testi scritti ed orali di carattere generale e professionale, caratterizzati da strutture sintattiche non complesse;
- esporre i contenuti appresi in modo non sempre chiaro ed organico;
- interagire con l'interlocutore comunicando con incertezze ed improprietà.

#### In termine di capacità

Un gruppo di studenti è capace di effettuare analisi coerenti e corrette, di applicare in modo autonomo le conoscenze, stabilendo collegamenti con quelle acquisite in altri ambiti disciplinari.

Altri studenti evidenziano capacità di organizzazione e di applicazione delle conoscenze basate prevalentemente su un metodo di studio ripetitivo o su un apprendimento di tipo mnemonico.

Alcuni studenti evidenziano difficoltà nell'applicazione delle conoscenze anche in semplici situazioni note.

## 1.6 CONTENUTI (Programma analitico)

#### 1° quadrimestre

#### Commercio e logistica

- la mail per richiesta di modifica dell'ordine; la risposta negativa del fornitore; la risposta affermativa del cliente
- la mail per richiesta di cancellazione dell'ordine
- casi di cancellazione dell'ordine previsti dalla legge francese
- il commercio, i commercianti ei circuiti di distribuzione
- principali forme di commercio al dettaglio
- tipologie di punti vendita
- lettura: "L'Apocalypse du retail"
- video: "La logistique"
- les transports







#### **Pistoia**

# Istituto Professionale di Stato per i Servizi Commerciali e Socio-Sanitari



Agenzia Formativa accreditata da Regione Toscana con codice di accreditamento n. IS0086

- imballaggi e categorie di imballaggi
- les incoterms: definizione e funzione nel commercio internazionale

## Fatturazione, pagamento e reclamo

- Testimonianza (intervista): l'acquisto dei vini on line
- la fattura: definizione e indicazioni obbligatorie
- il reclamo per fattura non saldata (conversazione telefonica) e le modalità di recupero dei crediti
- il reclamo per errore di fatturazione (conversazione telefonica)
- il reclamo per merce difettosa o non consegnata (conversazione telefonica)
- la mail di reclamo del cliente
- le tecniche di pagamento
- i mezzi di pagamento
- i pagamenti on-line
- E-commerce e M-Commerce

Acquisizione/consolidamento conoscenze linguistiche.

## 1.6 CONTENUTI (Programma analitico)

### 2° quadrimestre

#### II Marketing

- Lettura: "Nabila Boutrif, entrepreneuse aux couleurs de l'Orient"- la démarche marketing
- Testimonianza (intervista): les tâches d'un chef de produit
- Gli obiettivi del marketing
- Video: "Le marché"
- L'étude de marché
- La strategia STP
- L'analyse de la concurrence: il questionario per l'indagine marketing
- La communication visuelle: i grafici saper descrivere e commentare un grafico
- Video: "Le marketing mix" e le 7P
- L'analyse SWOT
- les diverse tecniche di marketing: sensoriale (video), collaborativo, esperienziale, sociale-etico

#### La Francia: geografia fisica, amministrativa ed economia

- geografia fisica ed amministrativa della Francia
- i grandi settori dell'economia francese: primario, secondario e terziario
- le risorse energetiche
- il commercio estero Import ed Export

Acquisizione/consolidamento conoscenze linguistiche.







#### Distoia

# Istituto Professionale di Stato per i Servizi Commerciali e Socio-Sanitari



Agenzia Formativa accreditata da Regione Toscana con codice di accreditamento n. IS0086

# 1.7 METODI DI INSEGNAMENTO (lezione frontale, lezione interattiva, lezione itinerante, lavoro di gruppo, insegnamento individuale, ecc.)

- Metodo funzionale-comunicativo
- lezione interattiva
- lezione frontale

## 1.8 MEZZI E STRUMENTI DI LAVORO (sussidi didattici utilizzati):

Libro di testo in adozione

PC e Monitor Touch con collegamento audio ed accesso a rete internet Documenti autentici e video Materiale didattico elaborato dalla docente

# 1.9 SPAZI (Biblioteca, Palestra, Laboratori, Aule Speciali, Musei) Aula

# 1.10 TEMPI IMPIEGATI PER LA REALIZZAZIONE DEL PROGRAMMA SVOLTO (diviso in macrotematiche)

Le commerce et la logistique: 23h.

[Recupero in itinere: 5h.]

Les paiements et les réclamations: 15 h.

Le Marketing: 19 h.

Geografia ed economia: 8h. (al 15/05) e prevedibili 8h. (entro il 10/06)

# 1.11 STRUMENTI DI VERIFICA (Interrogazione, prova scritta tradizionale, prova scritto-grafica, test, questionario, ecc....)

- Verifica scritta: quesiti a risposta aperta, quesito a risposta singola, corrispondenza professionale, test oggettivo
- Colloquio
- Test di comprensione orale

#### ALLEGATI: Scheda analitica per macrotematiche

Pistoia, 2 maggio 2024

**FIRMA** 

Prof.ssa Giorgiana Bisori