







Agenzia Formativa accreditata da Regione Toscana con codice di accreditamento n. ISO086

CONSUNTIVO DELLE ATTIVITA' DISCIPLINARI

A.S. 2024/2025

1.1 MATERIA: Tecniche della comunicazione

CLASSE: 5AC

1.2 DOCENTE Prof.ssa Antonella Crisci

1.3 LIBRI DI TESTO ADOTTATI

Punto.com vol.B Giovanna Colli Florencia Cecilia Ferro

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

N° ore 51

su n° ore 66 previste dal Piano di Studio

1.5 OBIETTIVI RAGGIUNTI

In termine di conoscenza

Gli alunni hanno sviluppato conoscenze riguardo il concetto di comunicazione e la competenza comunicativa in relazione agli interlocutori e al contesto, in particolare con l'interazione diretta con il cliente. Conoscono inoltre i principali modelli comunicativi, i vettori della comunicazione aziendale e gli strumenti di comunicazione interna ed esterna dell'azienda. Hanno altresì sviluppato conoscenze riguardo le *public relations*, dei principali modelli a riguardo e dei loro sviluppi dovuti all'entrata nel mondo digitale; gli studenti hanno infine maturato conoscenze relative all'ambito del marketing (fenomenologia, modelli di riferimento, tecniche specifiche)

In termine di competenze

Gli studenti sono in grado di collocare la competenza comunicativa nel contesto delle più recenti teorie sui modelli di competenza e ne riconoscono l'importanza a livello di dinamiche di gruppo; essi sanno riconoscere le modalità comunicative aziendali e gli strumenti comunicativi idonei al singolo contesto. Sono inoltre in grado di riconoscere strumenti e finalità delle *public*









Agenzia Formativa accreditata da Regione Toscana con codice di accreditamento n. ISO086

relations, leggendone le potenzialità offerte a riguardo dall'universo digitale. Infine, gli studenti sanno definire il concetto di marketing, individuando gli elementi dell'azienda che hanno un ruolo in tal senso, sono in grado di riconoscere i modelli di marketing utilizzati concretamente nonché le loro finalità.

In termine di capacità

Riconoscono il nesso esistente tra la competenza comunicativa e il settore commerciale, distinguendo i differenti tipi di comunicazione e sapendoli utilizzare in base alla situazione; essi sanno applicare al contesto aziendale gli adeguati modelli comunicativi a livello di strumenti, contenuti e finalità. Sono inoltre in grado di saper applicare modelli di *public relation* al singolo contesto aziendale.

1.6 CONTENUTI (Programma analitico)

1° quadrimestre

Le competenze relazionali:

Le life skills
L'intelligenza emotiva
L'empatia
L'assertività
Gli stili comunicativi
I valori, le credenze e le norme sociali
Competenze relazionali e servizi commerciali
L'interazione diretta con il cliente
Essere cortesi
La gestione delle obiezioni e dei reclami
La gestione dei colleghi difficili

Il team work:

L'efficacia del team
Le tappe evolutive del team
Il lavoro di squadra
La natura del team
La natura del compito
Il fattore umano
La scuola delle relazioni umane
Le teorie motivazionali
Le motivazioni intrinseche ed estrinseche al lavoro
Le teorie della leadership e il rinforzo positivo









ISO/UNI EN ISO 9001:2008 Cert. n. IT04/1286 - Progettazione ed erogazione di servizi di formazione e di orientamento - Settore EA:37

Agenzia Formativa accreditata da Regione Toscana con codice di accreditamento n. ISO086

- Customer satisfaction

2° quadrimestre

Comunicazioni aziendali e Public Relation

I vettori della comunicazione aziendale
La responsabilità d'impresa
Le comunicazioni interne
Gli strumenti della comunicazione interna
Le riunioni di lavoro
Le public Relation: finalità e strumenti
Il digital PR
L'immagine aziendale
La mission e la vision aziendale
Il brand

Il brand del territorio La conferenza stampa I comunicati stampa

Il direct mail

Linguaggio e strategie dimarketing

Il concetto di marketing
Loyalty e fidelizzazione della clientela
La profilazione della clientela
Il prosumer
L'e-commerce
Il guerilla marketing
Il viral marketing
Le ricerche di mercato
L'analisi SWOT

1.7 METODI DI INSEGNAMENTO (lezione frontale, lezione interattiva, lezione itinerante, lavoro di gruppo, insegnamento individuale, ecc.)
Lezioni interattive, cooperative learning. Debate, lezioni frontali

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

Libro di testo, lim, mappe concettuali, video









Agenzia Formativa accreditata da Regione Toscana con codice di accreditamento n. ISO086

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

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

La competenza comunicativa: 15 ore La comunicazione aziendale: 15 ore

Le public relations: 15 ore

Il marketing: 16 ore

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

Interrogazioni orali programmate, verifiche scritte strutturate e semi strutturate, lavori digitali

3 ALLEGATI:

Scheda analitica per macrotematiche

Pistoia 6 maggio 2025

FIRMA

Antonella Crisci