

ISTITUTO DI ISTRUZIONE SUPERIORE "P.LEVI" di SAREZZO
CURRICOLO DI ISTITUTO

INDIRIZZO PROFESSIONALE SERVIZI COMMERCIALI	DISCIPLINA TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE	ANNO DI RIFERIMENTO QUARTO ANNO
	1-Competenza alfabetica funzionale 5-Competenza personale, sociale e capacità di imparare ad imparare 6-Competenza in materia di cittadinanza 7-Competenza imprenditoriale 8-Competenza in materia di consapevolezza ed espressioni culturali	
Fonti di legittimazione		
ASSE DI RIFERIMENTO	STORICO-SOCIALE	

INDIRIZZO PROFESSIONALE SERVIZI COMMERCIALI	DISCIPLINA TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE	ANNO DI RIFERIMENTO QUARTO ANNO
COMPETENZE IN USCITA	<p>1- Interagire nei sistemi aziendali riconoscendone i diversi modelli organizzativi, le diverse forme giuridiche con cui viene svolta l'attività e le modalità di trasmissione dei flussi informativi, collaborando alla stesura di documenti aziendali di rilevanza interna ed esterna e all'esecuzione degli adempimenti civilistici e fiscali ricorrenti.</p> <p>2- Curare l'applicazione, l'adattamento e l'implementazione dei sistemi informativi aziendali, contribuendo a semplici personalizzazioni degli applicativi informatici e degli spazi di archiviazione aziendale, a supporto dei processi amministrativi, logistici o commerciali, tenendo conto delle norme, degli strumenti e dei processi che garantiscono il trattamento dei dati e la loro protezione in condizioni di sicurezza e riservatezza.</p> <p>4- Collaborare, nell'area della funzione commerciale, alla realizzazione delle azioni di fidelizzazione della clientela, anche tenendo conto delle tendenze artistiche e culturali locali, nazionali e internazionali, contribuendo alla gestione dei rapporti con i fornitori e i clienti, anche internazionali, secondo principi di sostenibilità economico-sociale legati alle relazioni commerciali.</p>	

COMPETENZE INTERMEDIE

- 1- Valutare fatti e orientare i propri comportamenti personali, sociali e professionali in base a un sistema di valori, coerenti con i principi della Costituzione,.
- 2- Utilizzare il patrimonio lessicale ed espressivo della lingua Italiana secondo le varie esigenze comunicative
- 3- Valutare la personalizzazione di pagine web, tenendo conto degli aspetti grafici e comunicativi, nel rispetto delle norme sulla privacy, sulla sicurezza e riservatezza dei dati personalità
- 4- Collaborare, nell'area della funzione commerciale, alla realizzazione delle azioni di fidelizzazione della clientela,

ABILITA'

- 1-Riconoscere le potenzialità della comunicazione a stampa e audiovisiva
- 2-Riconoscere l'importanza della comunicazione efficace e dell'ascolto attivo
- 3-Utilizzare le proprie abilità comunicative
- 4-Riconoscere e comprendere le dinamiche sociali presenti in contesti relazionali
- 5-Individuare i fattori interni ed esterni che influenzano la percezione, l'attenzione e la memorizzazione delle informazioni
- 6- Analizzare e interpretare messaggi di comunicazione visiva e pubblicitaria
- 7- Individuare linguaggi funzionali ai contesti comunicativi e alla sicurezza
- 8- Individuare le strategie di comunicazione dell'immagine aziendale
- 9- Interpretare dati su stili di vita e comportamenti dei consumatori per individuare bisogni, gusti e abitudini di persone e gruppi sociali
- 10- Utilizzare il linguaggio visivo in funzione del target di clienti e della tipologia del messaggio
- 11- Intervenire nella realizzazione di un piano di comunicazione aziendale o di campagne pubblicitarie

CONOSCENZE

1-L'interazione sociale

2- Identità sociale e identità digitale

3-La teoria dei giochi e il dilemma del prigioniero

4-Il bullismo

5-Il cyberbullismo

5-Le interazioni sociali nel mondo del lavoro

6- I gruppi

7-Le dinamiche di gruppo

8-I ruoli

9-La stampa

10-Il linguaggio giornalistico

11-Il tabloid

12-L'annuncio pubblicitario

13-La televisione

14-La pubblicità in televisione

15-Internet

16-La pubblicità nel web

INDIRIZZO PROFESSIONALE SERVIZI COMMERCIALI	DISCIPLINA TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE	ANNO DI RIFERIMENTO QUARTO ANNO
	17-Sicurezza nella comunicazione pubblicitaria 18-Vision e mission aziendali 19-Comunicazione aziendale e il target di riferimento 20-Fattori essenziali per una buona comunicazione 21-Errori di comunicazione 22-Pubbliche relazioni 23-Pubblicità 24-Promozione delle vendite e imbuto promozionale	

OBIETTIVI MINIMI

COMPETENZA INTERMEDIA

- 1- Valutare fatti e orientare i propri comportamenti personali, sociali e professionali in base a un sistema di valori, coerenti con i principi della Costituzione,.
- 2- Utilizzare, in modo guidato, il patrimonio lessicale ed espressivo della lingua Italiana secondo le varie esigenze comunicative
- 3- Collaborare alla realizzazione di semplici azioni di fidelizzazione della clientela,

ABILITA'

- 1- Analizzare messaggi di comunicazione visiva e pubblicitaria
- 2- Individuare le strategie di comunicazione dell'immagine aziendale
- 3- Eseguire semplici considerazioni su stili di vita e comportamenti dei consumatori per individuare bisogni, gusti e abitudini di persone e gruppi sociali
- 4- Riconoscere il linguaggio visivo in funzione del target di clienti e della tipologia del messaggio
- 5- Lavorare in piccolo gruppo nella realizzazione di un piano di comunicazione aziendale o di campagne pubblicitarie

CONOSCENZE

- 1-L'interazione sociale
- 2-Il bullismo
- 3-Il cyberbullismo
- 4-Le interazioni sociali nel mondo del lavoro
- 5- I gruppi: dinamiche e ruoli
- 6-La stampa
- 7-Il linguaggio giornalistico

OBIETTIVI MINIMI

8-Il tabloid

9-L'annuncio pubblicitario

10-La televisione

11-La pubblicità in televisione

12-Internet

13-La pubblicità nel web

14-Sicurezza nella comunicazione pubblicitaria

15-Vision e mission aziendali

16-Fattori essenziali per una buona comunicazione

17-Errori di comunicazione

18-Promozione delle vendite e imbuto promozionale