

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

INDIRIZZO PROFESSIONALE COMMERCIALE		DISCIPLINA: LINGUA FRANCESE	ANNO DI RIFERIMENTO: 5 ANNO
COMPETENZA CHIAVE EUROPEE	Raccomandazione del Consiglio europeo del 22.05. 2018		
Fonti di legittimazione	Raccomandazione del Consiglio europeo del 22.05. 2018 D.I. 92 del 24 maggio 2018: Regolamento recante la disciplina dei profili di uscita degli indirizzi di studio dei percorsi di istruzione professionale, ai sensi dell'articolo 3, comma 3, del decreto legislativo 13 aprile 2017, n. 61, recante la revisione dei percorsi dell'istruzione professionale nel rispetto dell'articolo 117 della Costituzione, nonché raccordo con i percorsi dell'istruzione e formazione professionale, a norma dell'articolo 1, commi 180 e 181, lettera d), della legge 13 luglio 2015, n. 107.		
ASSE DI RIFERIMENTO	SERVIZI COMMERCIALI D. I. 92 del 2018 ALLEGATO 3 F pag. 113		
COMPETENZA IN USCITA	AREA GENERALE: D. I. 92 DEL 2018 ALLEGATO 1 pag. 10-28 AREA DI INDIRIZZO: SERVIZI COMMERCIALI D. I. 92 DEL 2018 ALLEGATO 2 F		
COMPETENZA INTERMEDIA	AREA GENERALE: D. I. 92 DEL 2018 ALLEGATO B ALLEGATO A AREA DI INDIRIZZO: SERVIZI COMMERCIALI D. I. 92 DEL 2018 ALLEGATO F		
ABILITÀ	AREA GENERALE: D. I. 92 DEL 2018 ALLEGATO 1 pag. 10-28 AREA DI INDIRIZZO: SERVIZI COMMERCIALI D. I. 92 DEL 2018 ALLEGATO 2 F		
CONOSCENZE	AREA GENERALE: D. I. 92 DEL 2018 ALLEGATO 1 pag. 10-28 AREA DI INDIRIZZO: SERVIZI COMMERCIALI D. I. 92 DEL 2018 ALLEGATO 2 F		
OBIETTIVI MINIMI			
<p>Le marketing et la vente</p> <p>Le swot</p> <p>Le développement du marché</p> <p>La connaissance du marché</p>			

Rédiger un mail

Savoir structurer une lettre commerciale

Modulo nr 1: Le marketing et la vente

COMPETENZE
DISCIPLINARI

Le marketing et la vente

Les graphiques

Le swot

Le développement du marché

La connaissance du marché

La selection du marché

RIPASSO DI GRAMMATICA

CIVILISATION

- L'industrie hôtelière
- Les villes touristiques françaises

ABILITÀ	<ul style="list-style-type: none">● Savoir agir, dire et écrire autour du marketing
CONOSCENZE	<ul style="list-style-type: none">● Le marketing du point de vue juridique● La vente d'un point de vue juridique
<p><u>Le marketing:</u> Argomento di alternanza scuola-lavoro (PCTO)</p>	

Modulo nr 2: Les acteurs de l'entreprise

COMPETENZE
DISCIPLINARI

- Les ressources humaines
- La lettre de motivation
- RIPASSO DI GRAMMATICA

ABILITÀ

- Savoir agir, dire et écrire autour des ressources humaines

CONOSCENZE

- Le secteur des ressources humaines

Modulo nr 3: La lettre de vente

COMPETENZE
DISCIPLINARI

- La lettre de vente
- La lettre circulaire publicitaire
- Les articles promotionnels
- RIPASSO DI GRAMMATICA

ABILITÀ

- Savoir structurer une lettre commerciale
- Rédiger une lettre de vente
- Rédiger un mail

CONOSCENZE

- RIPASSO DEGLI ARGOMENTI STUDIATI L'ANNO PRECEDENTE
- La communication écrite
- La présentation de la lettre
- Les mentions de la lettre
- La communication télématique
- Le courriel
- La présentation d'un mail

Modulo nr 4: Les fournisseurs et la commande

**COMPETENZE
DISCIPLINARI**

- La recherche des fournisseurs
- L' appel d'offre
- La demande d'échantillons
- La réponse des fournisseurs
- La demande de devis
- La commande
- Passer une commande
- Passer une commande urgente
- Envoyer un bon de commande
- Accuser réception d'une commande
- RIPASSO DI GRAMMATICA

ABILITÀ

- Rédiger une lettre de commande et en accuser la réception

CONOSCENZE

- La commande à titre d'essai
- La commande urgente
- L'accusé de réception
- Le bon commande

Modulo nr 5:

Argomenti

pluridisciplinari

e di cittadinanza

**Da svolgere
periodicamente**

**durante l'intero anno
scolastico**

COMPETENZE DISCIPLINARI

- La Mondialisation
- La UE
- La Start up
- Les ressources humaines
- Le graphiques
- Le commerce équitable
- L'Agenda 2030
- RIPASSO DI GRAMMATICA

ABILITÀ

- Savoir parler d'arguments relatifs à plusieurs sujets d'études en langue française

CONOSCENZE

- Arguments d'actualités relatifs au monde du commerce et du travail
- L'Europe d'aujourd'hui

