



PROGRAMMA SVOLTO

Anno scolastico: 2016-2017

Classe: 4^a B P.S.C.

Docente: Di Giura Mariateresa

Disciplina: Lingua francese

Testo in adozione:

Lidia Parodi - Marina Vallacco, *Système entreprise et communication*, Ed. Trevisini

Argomenti svolti :

COMMERCE:

L'entreprise:

- définition d'entreprise

- différents types d'entreprise

 - selon le secteur: primaire, secondaire, tertiaire

 - selon la branche: agricole, artisanale, industrielle, commerciale

 - selon la taille: TPE, PME, grandes entreprises

- l'entrepreneur

- le chef d'entreprise

- les différents capitaux de l'entreprise: financier, technique, humain

- créer une nouvelle entreprise

- l'analyse SWOT

- le chiffre d'affaire et le profit

- la fin de l'entreprise: la faillite

Les sociétés:

- les sociétés de personnes

 - les sociétés en nom collectif SNC

 - les sociétés en commandite simple SCS

- les sociétés par actions ou de capitaux

 - les sociétés à responsabilité limitée SARL

 - l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée EURL

 - les sociétés en commandite par actions SCA

 - les sociétés anonymes

Le commerce:

- le commerce intérieur et extérieur

- importations et exportations

- commerce de gros, demi-gros et détail

- commerce en ligne

- les commerçants

- la douane et les droits de douane

- la mondialisation



I.I.S. "G. CENA"

La communication de l'entreprise:

- la lettre commerciale
- les parties de la lettre commerciale
- la télécopie
- la communication par téléphone
- le courrier électronique
- la recherche du fournisseur
 - la demande de documentation
 - la demande de conditions de vente
 - la demande de catalogue et de prix courant
 - la demande de conditions particulières
 - la demande de modification de prix
 - la demande de devis
- la réponse à la demande de documentation
 - réponse à une demande de documentation complète et d'échantillons
 - réponse à une demande de catalogue et de prix courant
 - réponse à une demande de documentation et de conditions de vente

Le produit:

- le cycle de vie du produit
- le lancement
- la croissance
- la maturité
- le déclin
- le positionnement du produit
- les produits me-too

La mercatique:

- la mercatique directe
- les motivations d'achat
- l'analyse SWOT
- le marketing mix
- l'analyse du plan marketing
- le produit ou service
- le marché cible
- le prix de vente
- le plan média
- le plan de distribution
- le cycle de vie du marché
- l'étude de marché
 - le marché actuel de l'entreprise
 - le marché actuel de la concurrence
 - les non-consommateurs relatifs
 - les non-consommateurs absolus
- l'étude de motivation
- la promotion des ventes
- la publicité
 - les différents types de publicité: directe, par média, PLV
 - les différentes catégories de publicité:
 - publicité de marque: lancement, entretien, prestige
 - publicité collective
 - publicité institutionnelle
 - publicité d'intérêt général
 - relations publiques



La vente:

- la distribution: canal direct, court, long, long intégré
- les étapes de la vente
- le contrat de vente
- l'acompte et les arrhes
- l'emballage de la marchandise: *en sus* et *à rendre*
- le conditionnement
- le conteneur
- le poids de la marchandise: poids *brut*, poids *net*, *tare*
- les réductions sur le poids: le *don* et le *surdon*
- les réductions commerciales: *rabais*, *remise* et *ristourne*
- les réductions financières: *l'escompte*

La commande:

- passer une commande
- la lettre de commande
- commande d'essai
- confirmation d'une commande passée par téléphone
- recevoir et traiter une commande
 - accusé de réception d'une commande
- la modification et l'annulation de commande
 - la demande de modification de la part du client
 - demande de remplacement d'un article
 - demande de modification de la part du fournisseur
 - proposition d'un article équivalent
- annuler une commande
 - demande d'annulation partielle
 - réponse à une demande d'annulation

GRAMMAIRE:

Révision

La formation de la phrase passive

Compiti assegnati per il periodo estivo :

Attività dal libro di testo in adozione :

Pagina 46, *Achats sur internet, l'info fait défaut*

Pagina 70, *Un courriel peut-il être une preuve?*

Pagina 122, *Sushi Shop met les codes du luxe à sa sauce*

Pagina 134, *Qu'est-ce que la pyramide de Marslow ?*

Pagina 225, *Les bons réflexes pour tirer le maximum de vos ventes*

Ivrea, 9 giugno 2017