

ISTITUTO DI ISTRUZIONE SUPERIORE G. CENA – IVREA

SEZIONE A.F.M.

ANNO SCOLASTICO 2019/2020

PROGRAMMAZIONE DISCIPLINARE DIPARTIMENTALE DI LINGUA FRANCESE

Docente: PROF.SSA CIOCIOLA M. ANTONIETTA

CLASSE 4 A AFM

1.- COMPETENZE DISCIPLINARI

Al termine dell'anno scolastico gli allievi dovranno essere in grado di:

- padroneggiare il linguaggio specifico appreso al quarto anno
- utilizzare le quattro abilità fondamentali in riferimento ad argomenti di carattere economico
- utilizzare nozioni specifiche ed una terminologia adeguata agli argomenti di carattere commerciale ed economico
- saper analizzare testi dell' indirizzo specifico e saper argomentare
- utilizzare abilità specifiche (ascoltare e prendere appunti, rispondere a questionari, riassumere, comprendere testi formali utilizzando il lessico specifico)

2- COMPETENZE MINIME / ESSENZIALI (PER LIVELLO DI SUFFICIENZA)

- saper leggere e comprendere testi scritti e conversazioni di carattere economico-commerciale
- saper redigere una lettera commerciale e/o messaggio commerciale della tipologia proposta, rispettando la *mise en page* e la fraseologia caratteristica
- produrre un testo scritto su argomenti trattati in modo adeguato e appropriato, cioè utilizzando correttamente il lessico e le strutture morfo-sintattiche e i limiti di parole/righe indicate, in modo da rendere il messaggio comprensibile e fornendo informazioni corrette
- saper esporre i contenuti appresi in modo da rendere comprensibile ed efficace il messaggio

3- COMPETENZE TRASVERSALI

- saper discutere e sostenere pacatamente le proprie ragioni
- saper lavorare in gruppo
- osservare la puntualità e il rispetto delle regole
- potenziare l'auto-apprendimento e la capacità di ricerca personale
- saper cogliere i collegamenti tra discipline affini
- saper leggere e interpretare documenti
- saper documentare citando le fonti

4-STRATEGIE DA UTILIZZARE

- esercizi di consultazione e reperimento dati in manuali, atlanti, dizionari, ecc.
- analisi di testi con verifica successiva che richieda di classificare, rappresentare, anche graficamente, le informazioni raccolte e di evidenziare i nessi logici
- utilizzo sistematico del libro di testo e dei suoi sussidi
- utilizzo di materiale autentico
- utilizzo di mezzi audiovisivi e multimediali
- utilizzo di appunti e di schemi
- utilizzo di esercizi di auto-valutazione delle competenze e attitudini
- attività di laboratorio
- attività di classe e di gruppo
- esercizi di rielaborazione

4- METODI

L'approccio sarà di tipo funzionale-comunicativo, integrato però dalla riflessione sulla lingua, per consentire un apprendimento più consapevole e autonomo. La prima fase dell'anno prevede un test d'ingresso diagnostico dopo il ripasso dei contenuti dell'anno precedente e la correzione delle attività proposte durante le vacanze estive.

Gli argomenti saranno trattati in lingua e gli allievi saranno guidati dal docente al riconoscimento del lessico specifico e delle strutture grammaticali maggiormente utilizzate nel settore economico.

I contenuti disciplinari saranno ordinati in moduli.

La lezione sarà di tipo interattivo e gli allievi saranno sollecitati a discutere gli argomenti specifici, a rielaborare i contenuti, a esprimere opinioni personali e a lavorare in coppie o piccoli gruppi.

5- STRUMENTI

- libro di testo
- manuale di grammatica
- dizionario
- materiale autentico e/o multimediale

6- OSSERVAZIONE SISTEMATICA DEI PROCESSI DI APPRENDIMENTO

Sarà di due tipologie:

● **Formativa** : (esercitazioni per controllare il processo di apprendimento) sarà il più possibile continua, sia nella forma orale che scritta.

● **Sommativa** : al termine di una o più unità/moduli per controllare il conseguimento dell'obiettivo intermedio prefissato, attraverso test di varia tipologia, secondo le abilità che si vogliono verificare (questionari, test misti, riassunti, brevi composizioni, scelte multiple, vero/falso)

7- VERIFICA E VALUTAZIONE

Si prevedono almeno 2 verifiche scritte e 2 orali per quadrimestre.

Si utilizzeranno prove di verifica di diversa tipologia, di comprensione e di produzione scritta sia guidata che libera.

Le verifiche orali terranno conto soprattutto della:

- conoscenza dei contenuti
- rielaborazione personale dei contenuti

- capacità espressiva (proprietà di linguaggio, scioltezza espositiva)
- capacità di comprensione delle domande o del contesto

Le prove saranno valutate con griglie di diverso punteggio secondo la tipologia dell'esercizio,

ma con una valutazione globale da 1 a 10 decimi assegnando la sufficienza con 6/10.

Per la valutazione della capacità produttiva, espressiva e comunicativa si useranno le griglie concordate in dipartimento.

Per ogni tipologia di prova verrà fornita agli allievi una griglia di valutazione.

8- COSA SI RICHIEDE AGLI ALUNNI

- saper ascoltare, essere diligenti nel prendere appunti e nello studio a casa, che deve essere continuo e organizzato
- frequentare assiduamente
- concentrarsi sulle attività che si svolgono in classe
- partecipare alle lezioni in modo attivo e puntuale
- chiedere spiegazioni all'insegnante quando qualcosa non è chiaro o si era assenti.
- tenere un comportamento educato, rispettoso, adeguato alle regole e al contesto scolastico
- rispettare i tempi per la consegna del lavoro assegnato
- non rifiutare il confronto o la verifica della propria preparazione

CONTENUTI da libro di testo :

Atouts Commerce di D. HATUEL ed. ELI

Module 1 : L'entreprise

Théorie

Les secteurs économiques; Le statut juridiques de l'entreprise; les sociétés; Les formes juridiques de l'entreprise; le startup; la responsabilité sociale de l'entreprise.

Pratique

Les contrats écrits

Etude de cas

Marco Borsalino diamanti

Faire une présentation; Presenter le projet de la nouvelle société aux clients; la visite d'un client

Module 2: L'organisation de l'entreprise

Théorie

La structure de l'entreprise; L'organigramme d'une entreprise; Les services d'une entreprise.

Pratique

L'organisation d'un événement

Etude de cas

Olio Costa

Ecrire une note de service; écrire une circulaire informative; coup de téléphone; écrire un mail; répondre à un mail.

Module 4 : Le marketing

Théorie

L'étude du marché; le plan de marketing; l'analyse SWOT; le cycle de vie d'un produit; le marketing d'aujourd'hui; l'éthique du marketing; le marketing sociale.

Pratique

La promotion

Etude de cas

Converse

Organiser une rencontre d'équipe; concevoir une publicité; lancer un business

Module 5: Le commerce

Théorie

La franchise; le commerçant; la Taxe sur la Valeur Ajouté; l'e-commerce; le classement du e-commerce.

Pratique

La demande

Etude de cas

Chienbox

Trouver une idée; décider des détails; écrire une note; coup de téléphone; confirmer une réservation; présenter son idée.

Ivrea, 4/11/ 2019

La docente

Prof.ssa Maria Antonietta Ciociola

