

Programmazione triennio AFM

CLASSE III AFM

CONOSCENZE	<p>Modo passivo presente. completamento dello studio dei tempi verbali passati e futuri; verbi modali per esprimere obbligo, divieto, richiesta di permesso e per dare suggerimenti; frasi ipotetiche di grado zero, primo e secondo e terzo; pronomi relativit.</p> <hr/> <p>Conoscenze microlingua AFM</p> <p><u>Teoria:</u> Il processo produttivo, i beni e i servizi, principali fattori e settori produttivi, commercio e scambio, il commercio domestico e i canali di distribuzione commerciale tradizionali; le organizzazioni al dettaglio, il commercio internazionale, restrizioni al commercio internazionale</p> <p><u>Comunicazione:</u> comunicazione commerciale scritta: e-mail, messaggi di testo, fax, lettere commerciali, relazioni, fasi e documenti di una transazione commerciale: lettera di richiesta di informazioni, offerta, ordine, sollecito e reclamo comunicazione orale e visiva: grafici e tabelle, comunicazione telefonica e face to face</p>
ABILITA'/CAPACITA'	<p>Saper raccontare eventi del passato utilizzando la scansione temporale in maniera funzionale alla comunicazione. Saper parlare di intenzioni future e di azioni future già programmate; formulare ipotesi; esprimere obblighi, divieti e consigli</p> <hr/> <p>Abilità microlingua</p> <p>Riconoscere e usare la terminologia base del commercio. Saper distinguere tra vari metodi di comunicazione commerciale e impiegarli in base alle diverse situazioni; Saper scrivere una lettera commerciale (richieste di informazioni, ordini, lamentele e solleciti)</p>

CLASSE IV AFM



CONOSCENZE



Revisione e consolidamento delle seguenti strutture grammaticali e morfosintattiche: modo passivo presente e passato, tempi verbali passati e futuri, verbi modali; frasi ipotetiche; il discorso diretto e indiretto

Conoscenze microlingua AFM

Teoria:

Ampliamento del lessico base del commercio; le organizzazioni commerciali, l'imprenditore individuale, le società commerciali; il concetto di responsabilità; le aziende LTD e PLC; le cooperative, l'azienda in franchising, ruolo del franchisor e del franchisee; l'espansione dell'azienda; la multinazionale; l'organizzazione interna di un'azienda; contratto e condizioni di vendita nel commercio internazionale; il pagamento nel commercio internazionale; conto aperto, bonifico bancario, rimessa semplice, rimessa documentaria, credito documentario, pagamento anticipato e pagamento alla consegna; la fattura commerciale internazionale

Comunicazione:

richieste e offerte di lavoro: annuncio di offerta di lavoro; il curriculum vitae europeo; la lettera di accompagnamento, il colloquio di lavoro.

ABILITA'/CAPACITA'

3

Oltre alle abilità declinate per gli anni precedenti saper riferire pensieri e parole altrui.

Abilità microlingua AFM

Saper organizzare ed esporre contenuti del settore commerciale; saper distinguere tra le varie tipologie di organizzazioni commerciali; saper individuare gli elementi e i processi per stipulare un contratto di vendita internazionale; saper individuare e descrivere i metodi di pagamento nel commercio internazionale; saper riconoscere il contenuto di un annuncio di offerta di lavoro; saper redigere un CV e una lettera di accompagnamento nel rispetto degli elementi distintivi (layout, tono e organizzazione dei contenuti); saper sostenere la simulazione di un colloquio di lavoro descrivendo esperienze formative e abilità personali facendo uso di termini adeguati al contesto.

4

CLASSE V AFM

	□
CONOSCENZE	<p>Consolidamento delle strutture grammaticali e morfosintattiche apprese nel corso del triennio (si vedano obiettivi 3° e 4° anno).</p> <p>Conoscenze microlingua AFM</p> <p><u>Teoria:</u></p> <p>Le banche: la loro storia e le diverse tipologie di banche, i principali servizi bancari (conto corrente, le carte di credito e i prestiti); la Borsa Valori; la crisi finanziaria del 1929 e il New Deal; le assicurazioni, il mondo del marketing (declinato nei suoi agenti e funzioni principali); l'Unione Europea, le istituzioni dell'Unione Europea; la rivoluzione industriale (cenni storici e ripercussioni sociali); l'impero britannico (cenni sulla nascita, sviluppo e declino)</p>
ABILITA' / CAPACITA'	Saper distinguere tra le varie tipologie di banche e i principali servizi offerti, saper descrivere servizi e prodotti offerti dalle assicurazioni, saper definire cos'è il marketing, saper individuare le fasi principali dei periodi o eventi storici studiati