

Professoressa Susanna Ricci Andreini

LIBRO DI TESTO ADOTTATO: Società e cittadini B – Simone Crocetti

CONTENUTI DISCIPLINARI

Diritto

I fatti giuridici: contratti, negozi e fatti illeciti

- Definizione ed elementi essenziali del contratto.
- Gli effetti del contratto.
- L'invalidità del contratto (nullità e annullabilità).
- Rescissione e risoluzione.
- I negozi giuridici unilaterali.
- Gli atti illeciti.
- L'illecito civile extracontrattuale.
- I singoli contratti (compravendita, permuta, locazione, affitto, mutuo, comodato, leasing, e franchising).

I contratti di lavoro

- Contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato.
- Cause di cessazione e disciplina.
- Contratto di lavoro a tempo determinato e stagionale: disciplina.
- Contratto di lavoro part time.
- Contratto di apprendistato.
- Tirocinio e stage.
- Il contratto di il lavoro a chiamata.
- Il contratto di somministrazione lavoro.
- Cenni sulla previdenza del lavoratore e le varie forme pensionistiche.

Economia

- Definizione e studio delle componenti del PIL e PNL .
- L'equazione del reddito nazionale di Keynes.
- L'informazione economica.
- Definizione e cause dell'inflazione, deflazione e stagflazione.

Ancora da svolgere:

- Gli indicatori della finanza pubblica: debito e disavanzo (o deficit).

Data: 14 maggio 2019

Firma_prof.ssa _____

Susanna Ricci Andreini

Firma Alunno/a:

Programma svolto al 15 maggio

FRANCESE (seconda lingua)

CLASSE V As.c.

a.s. 2018/2019

Docente: Criscuoli Donata

Dal libro di testo *Mon Entreprise* di E.Baraldi, P. Ruggeri e S. Vialle, ed. Rizzoli languages:

“COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES”

Modulo 0 (durante l'anno scolastico): **Grammaire (B2)** e **“les mots du commerce”**

Titolo e contenuti:

Modulo 1: Mon entreprise embauche

Comprendre une annonce, rédiger un CV, écrire une lettre de motivation, réaliser un CV vidéo, préparer un entretien d'embauche, parler de ses atouts et de ses compétences.

Modulo 2: Mon entreprise facture et réclame

Acheter en ligne, lire une facture, communiquer le RIB, recouvrir une facture impayée, faire une deuxième relance, faire une relance proactive, réclamer pour une erreur de facturation, réclamer pour marchandise défectueuse ou non parvenue, accueillir une réclamation, .

Modulo 3: Mon entreprise fait du marketing

Comprendre les tâches d'un chef de produit, les métiers du marketing, faire des études de marché, analyser la concurrence, présenter ses produits, faire une campagne de communication, fidéliser la clientèle.

Modulo 4: Mon entreprise participe à un salon

Comprendre l'importance d'un salon, participer à un salon: avantages et difficultés,, organiser le voyage et le séjour.

Pp. 72-73-74 di **Revue de Presse** (allegato al libro di testo): **Le commerce équitable** (les grands principes du commerce équitable, les logos et les labels, un commerce écologiquement soutenable)

“THÉORIE”

Classement des entreprises selon leur status juridique (ripasso di quanto studiato in precedenza), les contrats de travail en France (ripasso di quanto studiato in precedenza), la vente et les différents types de vente, les instruments de paiements, les banques et l'harmonisation européenne des moyens de paiement, les études de marché, le marketing mix, les manifestations commerciales, la recherche d'un emploi

“CIVILISATION”

La France des deux guerres, La France de 1945 à 2000, de la France coloniale à la francophonie (ripasso di quanto studiato in precedenza), Symboles, grands principes et institutions de la France, la société française (religion, immigration et racisme), l'Union Européenne (da scheda).

Programma da svolgere entro la fine dell'anno scolastico

Organiser le voyage et le séjour.

Lettura di un estratto da “Le racisme expliqué à ma fille” di Tahar Ben Jelloun.

METODOLOGIA

Approccio comunicativo, lavoro individuale, a coppie, a gruppi, lettura silenziosa e ad alta voce, ascolto di testi orali (annunci, conversazioni, in cui i personaggi discutono temi e problemi del loro lavoro e della loro azienda), produzione scritta e orale.

STRUMENTI E MATERIALI

Lettore CD, LIM, fotocopie

VERIFICHE E VALUTAZIONI

Due compiti scritti nel I trimestre e tre nel II pentamestre, verifiche orali per ciascun alunno per valutare in itinere le attività di comprensione e produzione svolte in classe e a casa. Attività di ascolto, lessicali e di comprensione.

Prato, 14/05/2019

Gli alunni

.....

.....

L'insegnante

Donata Criscuoli

Programma svolto al 15 maggio

Inglese (prima lingua)

Classe V ASC

Docente: D'Avanzo Pasqualina

Dal libro di testo "BUSINESS PLAN" di Philippa Bowen, Margherita Cumino, ed. Petrini:

Contenuti disciplinari

Modulo 1 : Business Theory

- Logistics
- Case study: DHL
- Transport
- Choice of transport
- Transport in figures
- Transport by road
- Documents of carriage
- China's new Silk Road will pass through the Middle East (Media File)
- Transport by water

- Transport by air
- Documents of carriage
- Insurance
- Cyber –attack policies are a challenge for the insurance industry (Media File)

Modulo 2 : Business Language

- Transport modes
- Payment
- giving extra information
- complaining
- complaints and adjustments
- complaints on the phone
- written complaint

- Into work
- Modulo 3 :**The economic environment**
- - Types of economic system
- - The public sector
- - Trade
- - economic indicators
- - the British economy
- - British foreign trade
- - The Us economy
- - Us foreign

Modulo 4: **The financial world**

- Banking
- Globalisation in the banking industry
- Modern banking
- Online banking in the UK
- Central banks
- Specific functions
- The stock exchange
- Stock indexes

Modulo 5 : **Exam Toolkit** (Exam training and practice for : Prova Invalsi per la scuola Secondaria di Secondo Grado B2 First.

Programma da svolgere entro la fine dell'anno scolastico

Modulo 6 : **The UK : Geography and history**

- The United Kingdom
- London
- Milestones in British history
- The Industrial Revolution
- The Victorian Age
- Britain in Europe
- Thatcherism

METODOLOGIA

Approccio comunicativo, lavoro individuale, a coppie , a gruppi , lettura silenziosa e ad alta voce, ascolto di testi orali (annunci, conversazioni), produzione scritta e orale.

STRUMENTI E MATERIALI

Lettore CD, LIM e fotocopie.

VERIFICHE E VALUTAZIONI

Due compiti scritti nel primo trimestre e tre nel secondo pentamestre, verifiche orali per ciascun alunno per valutare in itinere le attività di comprensione e produzione svolte in classe e a casa.

Attività di ascolto , lessicali e di comprensione.

Prato, 14/05/2019

Gli alunni

L'insegnante

**ISTITUTO TECNICO E PROFESSIONALE STATALE
"PAOLO DAGOMARI"
SETTORE ECONOMICO
PROGRAMMAZIONE
DI
LETTERATURA
A.S.2018-19
PROF. MARIO MARASA'
CLASSE V A SC**

CONTENTUTI DISCIPLINARI FINO AL 15 MAGGIO 2019

L'OTTOCENTO

Giacomo Leopardi

- Dallo "Zibaldone di pensieri"
- *Le qualità poetiche dell'indefinito*
- *La rimembranza*

- Dai "Canti"
- *L'infinito*
- *A Silvia*
- *Canto notturno di un pastore errante nell'Asia*
- *Il sabato del villaggio*
- *Il passero solitario*
- *La ginestra o il fiore del deserto* (sola lettura)

FRA L'OTTOCENTO E IL NOVECENTO

Naturalismo e Verismo

- Autori (in sintesi): Gustave Flaubert, Luigi Capuana, Émile Zola

Giovanni Verga

- Da "Storia di una capinera"
- *C'era profumo di Satana in me*

"Nedda" (in generale)

- Dalla "Vita dei campi"
- *Rosso Malpelo*
- *La Lupa*

Da "I Malavoglia"

- *Il progetto dei Vinti*
- *L'addio alla casa del nespolo*

Da "Novelle rusticane"

- *La roba*

Da "Mastro-don Gesualdo"

- *La morte di Gesualdo*

Giosuè Carducci

Da "Rime nuove"

- *Traversando la Maremma toscana*

Da "Odi barbare"

- *Nevicata*

Decadentismo

- Autori (in sintesi): Charles Baudelaire, Paul Verlaine, Arthur Rimbaud, Emily Dickinson
- Il romanzo decadente (in sintesi): Antonio Fogazzaro, Oscar Wilde

Gabriele D'Annunzio

"Il piacere" (in generale)

"Le vergini delle rocce" (in generale)

Da "Alcyone"

- *La pioggia nel pineto*

"Notturmo" (in generale)

(Verso l'esame di stato: analisi del testo "La quadriglia imperiale")

Giovanni Pascoli

Da "Il fanciullino"

- *Il fanciullo che è in noi*

Da "Myricae"

- *L'assiuolo*

Da "Poemetti"

- *Italy*

Da "Canti di Castelvecchio"

- *La mia sera*

(Verso l'esame di stato: analisi del testo "Arano")

Il progetto delle Avanguardie

- Autori (in sintesi):

Filippo Tommaso Marinetti con il “Manifesto del Futurismo” (sola lettura)

Aldo Palazzeschi

Da “L'incendiario”

- *E lasciatemi divertire* (sola lettura)

Il rinnovamento della poesia in Italia

- Autori (in sintesi): Guido Gozzano

Il grande romanzo europeo

– Autori (in sintesi): Fedor Dostoevskij, Marcel Proust, Franz Kafka con da “Il Processo”, *L'interrogatorio* (sola lettura)

Italo Svevo

Da “Una vita”

- *L'inetto e il lottatore*

Da “Senilità”

- *L'incipit del romanzo*

Da “La coscienza di Zeno”

- *Zeno sbaglia funerale*
- *Psico-analisi*

Luigi Pirandello

Da “L'umorismo”

- *L'arte umoristica scompone, non riconosce eroi e sa cogliere la vita nuda* (sola lettura)

Da “Novelle per un anno”

- *Il treno ha fischiato* (sola lettura)

Da “Il fu Mattia Pascal”

- *Io mi chiamo Mattia Pascal*
- *L'amara conclusione: Io sono il fu Mattia Pascal*

“Quaderni di Serafino Gubbio operatore” (in generale)

Da “Uno, nessuno e centomila”

- *Il naso di Moscarda*

Da “Sei personaggi in cerca d'autore”

- *I sei personaggi entrano in scena*

“Enrico IV” (in generale)

LA LETTERATURA CONTEMPORANEA

- Il panorama tra le due guerre (1920-40)
- Il fascismo e la cultura italiana
- Nuovi modelli di sapere per la contemporaneità
- Il Postmoderno
- La società globale

Giuseppe Ungaretti

Da “L'allegria”

- *San Martino del Carso*
- *Mattina*

Da “Sentimento del tempo”

- *Stelle*

Umberto Saba

Da “Quel che resta da fare ai poeti”

- *La poesia onesta*

Da “Il canzoniere”

- *La capra*
- *A mia moglie*
- *Mio padre è stato per me l'assassino*

CONTENTUTI DISCIPLINARI DOPO IL 15 MAGGIO 2019

L'Ermetismo

- Autori (in sintesi): Salvatore Quasimodo

Eugenio Montale

Da “Ossi di seppia”

- *Merigiare pallido e assorto*
- *Spesso il male di vivere ho incontrato*

Da “Le occasioni”

- *Non recidere, forbice, quel volto*

Da “La bufera e altro”

- *Il sogno del prigioniero*

“Satura” (in generale)

“Diario del 71 e del 72” (in generale)

Narratori italiani fra le due guerre

- Autori (in sintesi): Alberto Moravia, Dino Buzzati

Il romanzo del neorealismo

L'inquietudine giovanile

La letteratura drammatica italiana del '900

Autori (in sintesi): Cesare Pavese, Carlo Emilio Gadda, Pier Paolo Pasolini

Italo Calvino

“Il sentiero dei nidi di ragno” (in generale)

Da “Il barone rampante”

- *Cosimo sugli alberi e il mondo sotto di lui*

Da “Le cosmicomiche”

- *Tutto in un punto* (sola lettura)

Da “Le città invisibili”

- *L'imperatore e il suo messaggero*

Da “Se una notte d'inverno un viaggiatore”

- *I segreti della lettura*

APPROFONDIMENTI CLASSICI

– La Divina Commedia: *il Paradiso*
Canti: I, III, VI, XI, XV, XVII, XXXIII

- “I Malavoglia” di Verga
- “La coscienza di Zeno” di Svevo

APPROFONDIMENTI CRITICI DI ALCUNI AUTORI

- Leopardi e Friedrich: meditazioni sull'infinito
- Svevo e la psicoanalisi

- Svevo e Munch: l'autoritratto
- Il nuovo linguaggio poetico di Ungaretti
- Saba e le donne
- La lezione civile del *Barone rampante*

ATTIVITA' INTEGRATIVE

- Visione del film "Storia di una capinera" G. Verga, regia di Franco Zeffirelli

CITTADINANZA E COSTITUZIONE

- La tutela del lavoro e dei lavoratori: evoluzione storica
- Ripasso e approfondimenti degli argomenti svolti in preparazione degli esami di maturità

GLI ALUNNI

IL DOCENTE
Mario Marasà

Materia : Matematica**- PROGRAMMA SVOLTO DI MATEMATICA al 15/05 2019 -****RICERCA OPERATIVA E STRUMENTI**

DEFINIZIONE E CENNI STORICI : LA NASCITA DELLA RICERCA OPERATIVA- -R.O. E MODELLI MATEMATICI – STRUTTURA DI UN MODELLO MATEMATICO - DIFFERENZE TRA $y = f(X,Y)$ e $z = f(X,Y)$

FUNZIONI REALI DI DUE VARIABILI

DOMINIO DELLE $z = f(X,Y)$ -DISEQUAZIONI LINEARI IN 2 INCOGNITE -SIGNIFICATO GEOMETRICO DELLE DISEQUAZIONI LINEARI IN DUE INCOGNITE .
 SISTEMI DI DISEQUAZIONI LINEARI IN DUE INCOGNITE - SIGNIFICATO GEOMETRICO DEI SISTEMI DI DISEQUAZIONI LINEARI IN DUE INCOGNITE.
 DOMINIO DI FUNZIONI DI 2 VARIABILI $Z= f(X;Y)$: INTERE, FRATTE, IRRAZIONALI- FUNZIONI DI 2 VARIABILI LINEARI.
 DIAGRAMMI IN 3 D E RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLE $z = f(X;Y)$; CURVE DI LIVELLO

PROCEDIMENTI PER LA RICERCA DEI MASSIMI E DEI MINIMI PER LE $z= f(X;Y)$

PROGRAMMAZIONE LINEARE IN 2 VARIABILI- TERMINOLOGIA: CAMPO DI SCELTA, FUNZIONE OBIETTIVO E VINCOLI IN UN PROBLEMA DI PROGRAMMAZIONE LINEARE A 2 VARIABILI- - ESEMPI DI P.L. : PROBLEMI DI MIX DI PRODUZIONE.

DERIVATE PARZIALI DELLE FUNZIONI DI 2 VARIABILI: DERIVATE PARZIALI PRIME E SECONDE. RICERCA DEI MASSIMI E MINIMI CON LE DERIVATE PARZIALI – MATRICE HESSIANA (MASSIMI E MINIMI VINCOLATI IL METODO DI RIDUZIONE AD UNA VARIABILE)

**RICERCA OPERATIVA E MODELLI IN UNA VARIABILE
PROBLEMI DI SCELTA TRA ALTERNATIVE;**

DIAGRAMMI DI REDDITIVITA' : RAPPRESENTAZIONE DEI VARI TIPI DI COSTI AZIENDALI E DEI RICAVI ATTRAVERSO FUNZIONI LINEARI (RETTE).
 RAPPRESENTAZIONE GRAFICA. PUNTO DI PAREGGIO. VARIAZIONI NEI PARAMETRI E CONSEGUENZE SUL B.E.P.

MICRO: FUNZIONAMENTO DI UN MERCATO- FUNZIONE DI DOMANDA E DI OFFERTA. PREZZO DI EQUILIBRIO.
 ELASTICITA' DELLA DOMANDA. SIGNIFICATO. CALCOLO DEL COEFFICIENTE DI ELASTICITA' MEDIA. ELASTICITA' PUNTUALE. ELASTICITA' INCROCIATA.

MACRO: LA FUNZIONE DEL CONSUMO. LA FUNZIONE DEL CONSUMO E LA PROPENSIONE AL CONSUMO. EQUILIBRIO DEL REDDITO, DOMANDA AGGREGATA E MOLTIPLICATORE.

INTERPOLAZIONE: CENNI ALL' INTERPOLAZIONE : INTERPOLAZIONE MATEMATICA: E STATISTICA.

LIBRO DI TESTO ADOTTATO: BERGAMINI M. TRIFONE A. BAROZZI G.
 MATEMATICA.ROSSO 5 - ZANICHELLI

GLI ALUNNI

IL DOCENTE : FRANCESCO DI CRISTINA

MATERIA: IRC

Aluni avvalentisi: Giampaolo Martina, Rose Saverio.

PROFILO

Gli alunni hanno manifestato sempre motivazione e coinvolgimento ma anche qualche difficoltà nella rielaborazione critica e nella comprensione della trasversalità dei saperi appresi.

Hanno mostrato interesse e voglia di mettersi in gioco nel comprendere e approfondire il contributo della religione alla formazione integrale della persona. La partecipazione è stata reattiva e aperta al confronto fra pari e con l'insegnante. Si attesta un livello generale di profitto fra il buono e l'ottimo.

OBIETTIVI RAGGIUNTI**Competenze disciplinari:**

- identificare l'autenticità delle manifestazioni più significative dell'esperienza religiosa distinguendola da fondamentalismi, superstizioni e "storicizzazioni" alterate, riconoscendo il diritto alla libertà religiosa, valorizzando contenuti universali, nella ricerca continua della verità, in dialogo con ogni sistema di significato.
- superare nozioni superficiali e luoghi comuni riguardo il Cristianesimo, Gesù e la Chiesa ed elaborare una prima posizione personale informata, ragionata, libera ed aperta al confronto.
- con la consapevolezza dell'urgenza di riferimenti etici condivisi, sapersi orientare nell'attuale pluralismo operando scelte morali ragionate e responsabili, in autonomia di giudizio, nel rispetto della coscienza, della legge, della persona, della collettività, con capacità di confronto, per un'attiva cooperazione alla fraternità universale.

Competenze di cittadinanza:

- maturare il rapporto con la propria coscienza, confrontandosi con il Morale, per operare scelte etiche autonome e consapevoli.
- attivare un dialogo proficuo nel confronto con convinzioni diverse, individuando comunicando e promuovendo valori universali comuni, per contribuire ad una civiltà fondata sulla libertà, l'uguaglianza e la fraternità;

METODOLOGIE DIDATTICHE

In un contesto socio-culturale marcato da pluralità, polivalenza e provvisorietà dei saperi, nel quadro delle finalità formative di un liceo, la disciplina si è posta nel percorso didattico educativo come contributo a promuovere un apprendimento permanente e la formazione integrale della persona,

Si giustifica in questa prospettiva la scelta metodologica della *didattica per concetti* e quella di una selezione molto essenziale di saperi disciplinari il più possibile capaci di continua espansione e funzionali allo sviluppo di competenze epistemologiche e strumenti critici logico-argomentativi, volti ad una interpretazione proficua del dato religioso e delle sue molteplici implicazioni.

Nello specifico sono stati utilizzati gli strumenti della "conversazione clinica" e della didattica su matrice cognitiva; particolare attenzione si è riservata alla terminologia specifica, attraverso lezioni frontali e/o interattive.

MATERIALI DIDATTICI

Libro di testo, Bibbia, Catechismo della Chiesa Cattolica, Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo, musica, brevi stralci da testi e selezioni di video.

MODALITA' DI VERIFICA

Ricerche, interventi e contributi orali alla riflessione collettiva.

CRITERI DI VALUTAZIONE

Partecipazione motivata e proficua al dialogo formativo con capacità di confronto critico costruttivo; padronanza della peculiarità dei linguaggi e dei saperi essenziali della materia; rielaborazione critica con aperture interdisciplinari.

PROGRAMMA SVOLTO AL 15 MAGGIO

CONTENUTI

L'etica nei principali aspetti dell'esistenza personale e della convivenza umana.

1) Etica della persona

- La vita e la morte: negazione, mistificazione, spettacolarizzazione della morte nella società dei consumi; la morte nelle esperienze religiose orientali
- Il primato della vita umana e la tutela dell'ambiente nella visione biblica
- La Persona come Essere corporeo ed Essere spirituale insieme
- Morale, etica e metaetica
- La teodicea
- Art.1 della Dichiarazione Universale dei Diritti e il concetto di "ragione" e "coscienza"
- I valori edonistici e i valori cristiani
- Libertà e libero arbitrio nelle religioni cristiane
- Fede, religiosità e religione
- Nati per essere felici. Il legame fra la felicità e il proprio progetto di vita

2) Etica della società

- Le Grandi Religioni nel panorama pluralistico contemporaneo: la sfida della fraternità nella diversità e la "regola d'oro"
- Il Concilio Vaticano II
- La bioetica cristiana e laica
- Aborto, eutanasia, clonazione, manipolazione genetiche, fecondazione artificiale secondo la prospettiva cristiana e delle Grandi Religioni non cristiane.

PROGRAMMA DA SVOLGERE ENTRO LA FINE DELL'ANNO SCOLASTICO

- Analisi della seconda parte dell'enciclica Mit Brennender Sorge
- La Chiesa e i totalitarismi

INSEGNANTE: Prof. Davide Giuliani
in sostituzione della
Prof.ssa Lucrezia Mastropasqua

ALUNNI:

ITEPS Dagomari Prato

PROGRAMMA SVOLTO DI SCIENZE MOTORIE E SPORTIVE

CLASSE 5 ^ sez. A SC ANNO SCOLASTICO 2018/19

Nell'anno scolastico 2018/2019, nella classe 5^a sez. A SC è stato svolto il seguente programma di Scienze Motorie e Sportive al 15/05/2019

PREATLETICA GENERALE

1. Esercizi a corpo libero di presa di coscienza del proprio corpo.
2. Esercizi di stretching.
3. Esercizi di mobilità attiva e passiva del rachide, del cingolo scapolo omerale e del cingolo coxo-femorale.
4. Esercizi di tonificazione addominale e dorsale, arti superiori ed inferiori.
5. Esercizi e attività per il miglioramento delle capacità condizionali e coordinative.
6. Esercizi propedeutici per la corsa: andature miste, saltelli e balzi in varie forme, skip alto e basso, corsa calciata e balzata, galoppo laterale e corsa incrociata.
7. Attività volte al raggiungimento del controllo dello spostamento del corpo nello spazio, nel rispetto di vincoli temporali.
8. Attività per lo sviluppo del senso delle distanze, delle traiettorie e della capacità di anticipazione motoria.
9. Esercizi di coordinazione in forma globale e segmentaria.

GIOCHI SPORTIVI

10. Attività per la conoscenza e acquisizione di specialità dell'atletica leggera (salto in alto in stile Fosbury).
11. Pallamano: attività per l'acquisizione dei fondamentali individuali e di squadra.
12. Pallavolo: attività per l'acquisizione e sperimentazione dei fondamentali individuali (battuta, palleggio, bagher, schiacciata) e di squadra.
13. Pallacanestro: fondamentali individuali: palleggio, passaggio, tiro.
14. Regolamenti dei giochi di squadra praticati.
15. Badminton.
16. Tennis tavolo.
17. Alimentazione.
18. Doping.
19. Razzismo e discriminazione di genere e di ceto sociale.

Programma da svolgere entro la fine dell'anno scolastico:

Atletica leggera : Partenza dai blocchi e sprint sui 15 metri indoor.

Potenziamento tecnica individuale giochi sportivi.

Ripasso argomenti quali l'alimentazione, il razzismo e la discriminazione di genere e ceto sociale.

Prato, 15 Maggio 2019

Alunni

L'insegnante Guerrieri Simone

Prof.ssa Lepore Martina

Materia Lingua e Cultura Spagnola

Classe V Sezione A SC

A.S. 2018/2019

PROGRAMMA SVOLTO AL 15 MAGGIO:

Argomenti tratti dal libro di testo in adozione *Trato Hecho, El español en el mundo de los negocios*, Laura Pierozzi, Zanichelli:

Unità 5

- Le relazioni commerciali: lessico e definizioni p.108;
- I metodi di pagamento p.109;
- Saper chiedere informazioni su un prodotto:
 - lettera commerciale di richiesta informazioni pp.110-112;
 - lettera commerciale di richiesta preventivo pp.112-113.
- Il commercio e la distribuzione p.126;
- Il Franchising. Un esempio di Franchising in Spagna: Pans & Company p.127;
- Il commercio via internet p.128;
- Il commercio equo-solidale In Spagna p.130. Esempio della cooperativa spagnola *Ideas* (scheda);

Unità 6

- Vendite ed esportazioni: lessico e definizioni p.134;
- I trasporti: lessico p.135;
- Incoterms p.136;
- Il documento di trasporto p.142;
- La fattura p.143-145 (con scheda integrativa sulla fattura elettronica e analisi di fatture autentiche spagnole e ispanoamericane);
- Le Camere di Commercio locali e la Camera di Commercio Internazionale. La Camera di Commercio di Madrid p.158;
- Le dogane e il Trattato di Schengen p.159;
- Conoscere il mondo della Borsa pp.160-163.

Unità 7

- Le assicurazioni p.190 (con scheda integrativa sulla protezione sociale nella Costituzione Spagnola e sul gruppo assicurativo spagnolo Mapfre).

Unità 8

- Servizi e prodotti bancari: lessico pp.194-197;
- Le banche e le casse di risparmio p.211;

- Cenni sulla storia e il contributo di alcune banche spagnole al superamento della crisi (scheda);
- La Banca Santander (scheda);
- I prodotti finanziari pp.211-213;
- Il Microcredito p.214;
- La Banca etica pp.215-216.

Argomenti tratti dal libro di testo in adozione **Reportajes del mundo español**, S. Cuenca Barrero
– A. Faus Martínez, ed. Minerva:

- **La España económica**, p.92
 - L'economia della Spagna: settori primario, secondario e terziario.
 - Video sull'energia eolica e la sua industria in Spagna. Scheda di comprensione.
 - Il fenomeno della "delocalizzazione" industriale spagnola: lettura di un articolo di giornale.
 - La Spagna in Europa:
 - Fondazione dell'Unione Europea
 - Entrata in vigore dell'Euro
 - La Spagna e L'Unione Europea
 - Il Parlamento Europeo
- **El turismo**, p.98
- **El empleo (Il lavoro in Spagna)**, p.42
- **El rol de la mujer (Il ruolo della donna) + scheda sul "Suffragismo"**, p.56

Argomenti di storia trattati con schede:

- Avvenimenti salienti del s.XIX spagnolo
- Il secolo XX in Spagna:
 - Il "Disastro del '98" e la crisi di inizio '900
 - La dittatura di Miguel Primo de Rivera
 - La Seconda Repubblica Spagnola
 - La Guerra Civile Spagnola
- Alcuni articoli della Costituzione Spagnola a confronto con la Costituzione Italiana:
 - Art. 27
 - Art. 35
 - Art. 44
 - Art. 56

PROGRAMMA DA SVOLGERE ENTRO LA FINE DELL'ANNO SCOLASTICO:

- La Dittatura di Francisco Franco;
- La Transizione democratica;
- Eventuale completamento dell'analisi di alcuni articoli della Costituzione del '78, anche legati al tema dell'ambiente.

ATTIVITÀ INTEGRATIVE SVOLTE:

- Progetto Lettorato di Lingua Spagnola.
- Partecipazione al progetto "Teatro in Lingua Spagnola": spettacolo teatrale sul tema storico del bombardamento della città basca di Guernica (1937) durante la Guerra Civile di Spagna.

Prato,

La docente

Gli allievi

**ISTITUTO TECNICO E PROFESSIONALE STATALE
"PAOLO DAGOMARI"
SETTORE ECONOMICO
PROGRAMMAZIONE
DI
STORIA
A.S.2018-19
PROF. MARIO MARASA'
CLASSE V A SC**

CONTENTUTI DISCIPLINARI DALL'INIZIO DELL'ANNO FINO AL 15 MAGGIO 2019

MOD. 3 LE GRANDI RIVOLUZIONI (dal testo di quarto anno)

- La nascita degli Stati uniti.
- La rivoluzione francese e Napoleone.
- La rivoluzione industriale.
- Le Americhe.
- Le idee, i sistemi politici e i movimenti sociali nell' 800.
- Il congresso di Vienna.
- Restaurazione e rivoluzioni in Europa.
- Il Risorgimento italiano.
- L'età giolittiana.

MOD. 1 L'INCENDIO DELL'EUROPA (dal testo di quinto anno)

- Guerra e rivoluzione.
- Un difficile dopoguerra.
- L'Italia: dopoguerra e fascismo.

MOD. 2 DALLA GRANDE CRISI AL CONFLITTO MONDIALE

- Una crisi planetaria
- L'Europa degli anni '30: democrazie e dittature.

MOD. 3 IL MONDO DIVISO

- La guerra fredda.

CONTENTUTI DISCIPLINARI DOPO IL 15 MAGGIO 2019

- La decolonizzazione.
 - La civiltà dei consumi.
 - La rottura degli equilibri (1973-89).
 - L'Italia della Prima Repubblica.
-
- Ripasso e approfondimenti degli argomenti svolti in preparazione degli esami di maturità.

ATTIVITA' INTEGRATIVE

- Visione del documentario a cura di RaiPlay "Alberto Angela racconta la Shoah"
- Visione del film "Il pianista" (Approfondimento sulla seconda guerra mondiale)

GLI ALUNNI

IL DOCENTE

Mario Marasà

PERCORSO FORMATIVO DISCIPLINARE

Prof. ANDREA CARETTI.....

Materia: Tecniche di Comunicazione e Relazione

Classe: 5° Sezione: ASC – INDIRIZZO: SERVIZI COMMERCIALI

Anno Scolastico: 2018/2019

Contenuti disciplinari

PROGRAMMA EFFETTIVAMENTE SVOLTO (ALLA DATA DEL 15/05)

MODULO 1: LA PSICOLOGIA DELL'ECONOMIA COMPORTAMENTALE (settembre/ottobre)

u.d.1 – Le scelte irrazionali secondo la prospettiva dell'economia comportamentale

La conoscenza dei nostri limiti fisici e psichici.

La presa di decisione e le influenze esterne

Quando siamo più facilmente influenzabili

La consapevolezza delle nostre scelte e delle influenze

Esempi e ricerche di Dan Ariely.

u.d.2 – Gli esperimenti di Dan Ariely sulla motivazione al lavoro e nelle passioni

Gli esperimenti della lego bionicle e delle ricompense a scalare "senso e sisifo".

L'importanza dell'attenzione e dell'impegno e il pericolo degli effetti opposti

La motivazione positiva: "l'Ikea Effect"

La motivazione negativa: l'esempio delle torte liofilizzate

Efficienza vs Senso – Smith vs Marx

u.d.3 – L'irrazionalità prevedibile del codice morale dell'essere umano

I processi irrazionali nelle dimensioni della sensibilità e dell'empatia

Il senso di appartenenza nella moralità dell'essere umano

Le dinamiche irrazionali dell'essere umano nell'imbroglio e della truffa

MODULO 2: IL CLIENTE E LA PROPOSTA DI VENDITA

u.d.1 – Il cliente

Le varie tipologie di cliente – approccio di Lowen

u.d.2 – Le motivazioni che inducono all'acquisto

Bisogni razionali e motivazioni personali e psicologiche.

Le principali motivazioni all'acquisto.

u.d.3 – Le motivazioni psicologiche del cliente nella scelta della vacanza

La teoria di Cropton e i fattori Push e Pull

u.d.4 – Venditore vs consulente

Il venditore

La figura del consulente: elementi essenziali del suo lavoro e gli elementi caratterizzanti del suo operare

Dare e acquistare valore, un fattore centrale.

u.d.4 – Le fasi della vendita e della negoziazione

Suscitare attenzione, definire le esigenze, argomentare e dimostrare, la conclusione – garanzie e vantaggi.

u.d.5 – La gestione delle obiezioni.

Resistenze all'acquisto e tecniche di persuasione (empatia, ascolto, riformulazione, affermazione, soluzioni non problemi).

MODULO 3: PSICOLOGIA, COMUNICAZIONE E MARKETING

u.d.1 – La Psicologia d'impatto:

Evoluzione della scuola di Palo alto, comunicazione 2.0 (Ed Jacobson). I Principi Mnemotecnici della psicologia di impatto.

u.d.2 – La teoria Emotivo Razionale d'impatto e il modello A B C.

Tecniche e principi della scuola della psicologia di impatto.

(Esempi nella comunicazione, marketing, messaggio pubblicitario, clinica).

u.d.3 – IL marketing emozionale/esperienziale di B. H. Schmitt.

Definizione e aspetti caratterizzanti.

Le diverse tipologie di esperienza (sense – feel – think – act – relate)

Esempi applicativi.

u.d.4 – Gli stili comunicativi

L'ascolto attivo e le capacità empatiche.

I cinque stili di base: interpretazione, valutazione, sostegno, soluzione, investigazione

Lo stile fondamentale: l'atteggiamento e stile di comprensione e facilitazione.

MODULO 4: LA COMUNICAZIONE PUBBLICITARIA

u.d.1 – La pubblicità

Nascita e sviluppo della pubblicità, i passaggi storici fondamentali

La corrente scientifica ed estetica

la corrente e la rivoluzione creativa

Le agenzie e le campagne pubblicitarie: Account, Copywriter, Art Director.

u.d.2 – La Copy Strategy

Il Brief

I modelli e le strategie della comunicazione pubblicitaria

Gli elementi caratterizzanti del copy strategy: Main Promise, Reason Why ecc.

Esempi di copy strategy

Analisi ed esercitazioni pratiche di comunicazioni pubblicitarie basate su copy strategy, psicologia di impatto, e altri modelli.

u.d.3 – Le forme di pubblicità e di marketing operativo.

Lo shockvertising

La comunicazione pubblicitaria e internet.

MODULO 5: L'IMMAGINE AZIENDALE

u.d.1 – Dalla Mission all'immagine aziendale

Definizione di mission aziendale e immagine aziendale. Mission come espressione di personalità dell'azienda. Non si può non comunicare, non fare marketing, non avere una mission.

u.d.2 – L'espressione dell'immagine aziendale

Il Marchio e la sua costanza come espressione della mission aziendale. I nomi e le loro caratteristiche (distinguibile, interessante, appropriato). L'uso dei colori nell'impatto della nostra percezione.

u.d.3 – L'immaterialità dell'immagine

L'elemento di attrazione principale: percezioni razionali ed emotive. L'impatto emotivo nella percezione e le sue fasi (colpire, emozionare, razionalizzare, il ricordo emotivo che rimane in memoria)

u.d.4 – La forza delle parole

Gli slogan pubblicitari. Il percorso nella mente del consumatore: emozione, razionalizzazione, ricordo. Il meme.

u.d.5 – La comunicazione integrata di impresa

Gli elementi distintivi: Propositività, completezza, frequenza, chiarezza e univocità. Gli scopi della comunicazione integrata.

u.d.6 – L'opinione del pubblico nei confronti dell'azienda

I concetti di Notorietà, percezione, reputazione.

u.d.7 – La comunicazione istituzionale

Attività culturali, sponsor, rapporti con la stampa, Fiction e film.

MODULO 6: MARKETING E COMUNICAZIONE AZIENDALE

u.d.1 – Cos'è il marketing:

Definizioni di Marketing e approcci al mercato. I soggetti: Imprese, rivenditori e consumatori. I bisogni rigidi, elastici, presenti, futuri.

u.d.2 – Il marketing management

Definizione di marketing management. Gli obiettivi del marketing Plan.

u.d.3 – Il Marketing analitico

Marketing analitico. Macroambiente e microambiente, minacce ed opportunità. L'analisi SWOT.

u.d.4 – Gli strumenti di conoscenza del mercato e la customer relationship management

Tecniche di ricerca di dati primari e secondari. Customer satisfaction/care/mind e la fideizzazione dei clienti. La Web Analytics.

u.d.5 – il marketing strategico

Obiettivi del marketing strategico. La mission aziendale. La segmentazione. Il Targeting.

u.d.6 – Posizionamento e target:

Il posizionamento reale e percepito

La matrice di Ansoff ed il rapporto prodotti/mercato

u.d.7 – Il Marketing operativo

Le leve operative del Marketing Mix: le 4P (Prodotto, prezzo, distribuzione, comunicazione). Le 4C di F. Lauterborne (cliente, costo, comodità, comunicazione).

u.d.8 – Dal Marketing tradizionale al Marketing non convenzionale: il guerrilla Marketing.

Definizione e motivazioni del Guerrilla Marketing. La psicologia come strumento principale delle strategie per coinvolgere il cliente. Le parole chiave. Le strategie aggressive e le armi promozionali, strategiche, tecnologiche, dell'attività commerciale.

PROGRAMMA DA SVOLGERE (DOPO IL 15/05)

MODULO 7: UNO STRUMENTO D'ECCELLENZA DI IDEAZIONE, ANALISI, COMUNICAZIONE E RELAZIONE: IL CANVAS

u.d.1 – Modelli di Business e la “tela del Canvas”: Business and Personal Plan

Lo strumento, struttura e modalità operative.

u.d.2 – Una versione semplificata del Canvas: “cosa sapete/non sapete – cosa avete/non avete – limiti e risorse – cosa serve realmente/ il primo passo”.

u.d.3 – I nove elementi costitutivi del Canvas

Esempi del Canvas e approfondimenti

ISTITUTO TECNICO E PROFESSIONALE STATALE
"PAOLO DAGOMARI"
SETTORE ECONOMICO - SETTORE SERVIZI

Amministrazione Finanza & Marketing – Sistemi Informativi Aziendali –
Relazioni Internazionali per il Marketing
Servizi Commerciali - Servizi Socio-Sanitari
Agenzia Formativa accreditata presso la Regione Toscana – Codice PO0620

Strumenti Didattici:

- a) Manuale in adozione (I. PORTO, G. CASTALDI, A., Tecniche di Comunicazione, HOEPLI)
- b) Eventuali sussidi o testi di approfondimento
- c) fotocopie da altri libri di testo; materiale fornito dal docente (dispense appunti, schemi);
- d) Mappe concettuali

Prato, 15/05/2019

I rappresentanti degli studenti

Il docente

Prof. Andrea Caretti



ISTITUTO TECNICO E PROFESSIONALE STATALE
"PAOLO DAGOMARI"
SETTORE ECONOMICO - SETTORE SERVIZI

Amministrazione Finanza & Marketing – Sistemi Informativi Aziendali –
Relazioni Internazionali per il Marketing
Servizi Commerciali – Servizi Socio-Sanitari
Agenzia Formativa accreditata presso la Regione Toscana – Codice IS0011



PROGRAMMA DI TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI

ANNO SCOLASTICO 2018/19

CLASSE 5° A SC

Prof.ssa Claudia Belli

PROGRAMMA SVOLTO AL 15 MAGGIO

MODULO A - IL BILANCIO D'ESERCIZIO E LA FISCALITÀ D'IMPRESA

Il bilancio civilistico

1. Le scritture di assestamento
 - L'inventario d'esercizio
 - Finalità delle scritture di assestamento
 - Ripasso delle scritture in partita doppia
2. La comunicazione economico-finanziaria e il bilancio di esercizio
 - I documenti che compongono il sistema informativo di bilancio
 - Norma che regolano la redazione del bilancio d'esercizio
 - Le varie forme di bilancio civilistico
 - Contenuto dello Stato Patrimoniale
 - Contenuto del Conto Economico
 - Contenuto della Nota Integrativa
 - Criteri di valutazione civilistici
 - Contenuto del bilancio in forma abbreviata
 - La revisione legale dei conti

L'analisi di bilancio

1. L'analisi di bilancio per indici
 - L'interpretazione del bilancio
 - Articolazione dell'analisi di bilancio
 - Rielaborazione dello Stato Patrimoniale
 - Rielaborazione del Conto Economico
 - Gli indici di redditività
 - Gli indici patrimoniale
 - I margini e gli indici per la valutazione della struttura finanziaria dell'impresa
 - Gli indici di produttività
 - Coordinamento degli indici e loro interpretazione

2. L'analisi di bilancio per flussi
 - Concetto di flusso. Flussi finanziari ed economici
 - Cenni sul rendiconto finanziario

Le imposte dirette sulle società di capitali

1. L'IRES

- Le imposte che gravano sulle imprese
- Concetto di reddito fiscale
- Deducibilità degli ammortamenti
- La svalutazione dei crediti e le perdite su crediti
- Deducibilità delle spese di manutenzione e riparazione
- Il trattamento fiscale delle plusvalenze
- Il trattamento fiscale delle rimanenze

2. L'IRAP

- Il calcolo dell'IRAP
- Liquidazione e versamento delle imposte dirette a carico delle società di capitali

MODULO B - LA CONTABILITÀ GESTIONALE

Il calcolo e il controllo dei costi

1. La contabilità gestionale

- Il controllo dei costi e dei ricavi
- Scopi della contabilità gestionale

2. La classificazione dei costi

- Criteri di classificazione dei costi
- I costi della complessità e della qualità
- L'oggetto di calcolo dei costi

3. Il direct costing

- Costi fissi e costi variabili
- Il metodo del *direct costing* e il calcolo del margine di contribuzione

4. Il full costing

- Le configurazioni di costo
- Imputazione dei costi indiretti
- I centri di costo e l'imputazione attraverso i centri di costo

5. L'activity based costing

- Come si modificano i costi di produzione
- Il metodo dell'activity based costing: le attività e cost driver

I costi e le decisioni dell'impresa

1. I costi variabili e i costi fissi

- Come variano i costi rispetto ai volumi di produzione
- Rappresentazione grafica

2. La break even analysis
 - Digramma di redditività
 - Calcolo del punto di equilibrio
 - L'utilità della BEA nelle decisioni dell'impresa
 - Calcolo del punto di equilibrio in termini di fatturato
3. I costi suppletivi
 - Accettare o meno un ordine e il costo suppletivo
 - Scelta del prodotto da eliminare
 - Make or buy*

MODULO C - LE STRATEGIE D'IMPRESA, LA PIANIFICAZIONE E IL CONTROLLO DI GESTIONE

La pianificazione, la programmazione e il controllo

1. La direzione e il controllo della gestione
 - Il processo di direzione e controllo di gestione
 - Le fasi del processo
2. La pianificazione e la programmazione
 - Differenza tra pianificazione e programmazione
 - Fasi della pianificazione
 - Piani strategici, programmi operativi e budget
3. Il controllo di gestione
 - Il sistema di controllo: efficacia ed efficienza
 - Il controllo strategico

Il budget e il controllo budgetario

1. I costi standard
 - Cosa sono i costi standard
 - Procedura di calcolo
2. Il budget
 - Articolazione del budget operativo d'esercizio
3. Il budget economico
 - Redazione dei budget settoriali e del budget economico
4. Il budget degli investimenti
5. Il budget finanziario

Il business plan e il marketing plan

1. Il business plan
 - Destinatari del business plan
 - Le parti che compongono il business plan.
2. Il marketing plan
 - Funzione e contenuto del marketing plan
 - L'analisi SWOT

PROGRAMMA DA SVOLGERE ENTRO LA FINE DELL'ANNO SCOLASTICO

Il bilancio socio-ambientale

Il controllo budgetario

L'analisi degli scostamenti dei costi e dei ricavi

Il reporting

Documenti contabili con dati a scelta

Libro di testo: Bertoglio, Rascioni - *Nuove Tecniche professionali dei servizi commerciali* - vol. 3 ed. Tramontana

LABORATORIO DI INFORMATICA

Attività in presenza con prof. Elisa Favi

La classe ha iniziato un percorso di formazione digitale Google Digital Training che terminerà con l'assegnazione di un certificato di partecipazione emesso da Google. Il percorso è arrivato quasi a metà ed ha trattato temi relativi al marketing digitale, analisi del traffico dei siti Web, promozioni di attività lavorative su Internet, strategie pubblicitarie ed elementi di SEO (Search Engine Optimization) e SEM (Search Engine Marketing). Problematiche relative alla stampa in PDF e su carta di file DOC ed Excel.

Esercizi con utilizzo di Excel per redazione bilancio di esercizio e sua rielaborazione ed analisi, calcolo dei costi con full costing e direct costing, predisposizioni di budget settoriali e budget economico, predisposizione di Business plan.

Utilizzo di PowerPoint per presentazione esperienza di stage ai fini del colloquio esame di Stato

Prato, 15/05/2019

Gli studenti

L'insegnante
