



I.I.S.
"E. Ferrari"



ISTITUTO D'ISTRUZIONE SUPERIORE

"ENZO FERRARI"

▲ SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITA' ALBERGHIE

▲ INDUSTRIA E ARTIGIANATO

PIANO DI LAVORO ANNUALE

ANNO SCOLASTICO

2023-2024

DOCENTE

Prof.ssa Maria Pia Tascone

DISCIPLINA

TECNICHE DI DISTRIBUZIONE E MARKETING

CLASSE: V CAA SEZIONE: A IPSIA

INDIRIZZO: "Industria e artigianato per il *Made in Italy*"

1 - Analisi del contesto di partenza

1.1. – Dati storici.

Alunni iscritti 14	frequentanti 14	maschi 2	femmine 12	diversamente abili 0	Alunni ripetenti	alunni iscritti per la prima volta
-----------------------	--------------------	-------------	---------------	-------------------------	------------------	------------------------------------

1.2 – Situazione d'ingresso della classe:

livello	insufficiente	base	intermedio	avanzato	Non frequentanti
Numero	7	3	3		0
% calcolata sui frequentanti	50%	21%	21%		

2. COMPETENZE, ABILITA', CONOSCENZE, MODULI E TEMPI

	COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITA'	TEMPI (ORE)
Uda n.1 L'impresa tessile italiana, I mercati di consumo e il marketing	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> Riconoscere le componenti culturali, sociali ed economiche che hanno determinato l'evoluzione del settore tessile abbigliamento <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Redigere relazioni tecniche e documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali <p>Competenze chiave europee</p> <ul style="list-style-type: none"> Riconoscere nell'evoluzione dei processi dei servizi, le componenti culturali, sociali, economiche che li caratterizzano, in riferimento ai diversi contesti, locali e globali 	<p>Conoscenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> l'impresa tessile italiana e il prodotto moda I mercati di consumo e i bisogni del consumatore il marketing e le ricerche per vincere la concorrenza <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Le trasformazioni dei modelli di consumo Ricerche di mercato Ricerche sulle vendite la pianificazione aziendale mediante la matrice SWOT 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> Saper classificare le imprese del settore tessile moda in Italia Saper descrivere i diversi settori produttivi <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Saper individuare il profilo dei subfornitori in base al tipo di lavorazione fornita Saper individuare i cambiamenti nei comportamenti di consumo Saper applicare semplici strategie di marketing per vincere la concorrenza 	15
Nucleo fondante	Promuovere la vendita dei servizi e dei prodotti coerenti con il contesto territoriale	MODALITA' E NORME DI CONCORRENZA SUI MERCATI DI SETTORE	SAPER ADOTTARE OPPORTUNE STRATEGIA NELLA GESTIONE DI UNA PICCOLA IMPRESA TESSILE, CONOSCENDO IL SETTORE TESSILE SARTORIALE ITALIANO E IL RUOLO FONDAMENTALE DEL MARKETING'	

<p style="text-align: center;">Uda n. 2 Il marketing mix, il brand e le ricerche relazionali</p>	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> Utilizzare le nuove tecnologie nell'ambito della produzione, dell'erogazione, della gestione del servizio, della comunicazione, della vendita e del marketing di settore <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Interpretare la richiesta e lo sviluppo dei mercati Adeguare la produzione e la vendita del prodotto moda in relazione alle richieste dei mercati e della clientela <p>Competenze chiave europee</p> <ul style="list-style-type: none"> Individuare le strategie appropriate per la soluzione dei problemi Documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali 	<p>Conoscenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> conoscere il prodotto tessile moda Conoscere gli elementi che concorrono a definire il prezzo di un prodotto T.A <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Conoscere gli elementi fondamentali di una strategia distributiva e di comunicazione al cliente Conoscere la differenza tra marchio, marca e griffe 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> Saper elencare gli elementi che determinano il prezzo e il ciclo di vita di un prodotto T.A. <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Saper classificare le imprese del T.A. rispetto all'uso del brand e delle forme di distribuzione e comunicazione 	<p>10</p>
<p style="text-align: center;">Nucleo Fondante</p>	<p>Utilizzare tecniche tradizionali ed innovative di organizzazione e commercializzazione dei servizi e prodotti del tessile moda</p>	<p>IL MARKETING OPERATIVO</p>	<p>Diversificare il prodotto moda in base alle nuove tendenze, ai modelli di consumo e agli sviluppi del mercato.</p>	<p>6</p>
<p style="text-align: center;">Uda "Educazione Civica"</p>	<p>Si fa riferimento al curriculum di Educazione Civica per la programmazione della disciplina trasversale "Educazione Civica".</p>	<p>NODO CONCETTUALE: SVILUPPO SOSTENIBILE</p> <p>Il modello di economia circolare: il ciclo produzione-consumo –riutilizzo</p>	<p>Esaminare gli stili di vita e i modelli di progresso economico, scientifico e tecnologico da un punto di vista storico-sociale ed analizzare l'utilizzo consapevole delle tecnologie che impattano positivamente su società e ambiente</p>	<p>2</p>
<p>Totale ore</p>				<p>33</p>

3 – Metodologia, strumenti e spazi

Mediazione didattica (metodi)	Soluzioni organizzative (Mezzi)	Spazi
⤴ Lezioni frontali	⤴ Testi	⤴ Aula
⤴ Insegnamento individualizzato	⤴ Lavagna	⤴ Aula multimediale
⤴ Discussione	⤴ Mappe concettuali	⤴ Spazi laboratoriali
⤴ Didattica laboratoriale	⤴ Materiale in fotocopia	⤴ Spazi esterni
⤴ Cooperative learning	⤴ Articoli di giornali (di settore e non)	⤴ Aula virtuale
⤴ E-learning	⤴ Supporti multimediali	Piattaforma GSuite
⤴ Apprendimento tramite rinforzo	⤴ LIM e internet	
⤴ Problem solving	⤴ Google Classroom	
⤴ Ricerca-azione	⤴ Registro elettronico	
⤴ Simulazione (role playing)	⤴ Espansioni on line libro di testo	
⤴ Correzione alla lavagna dei compiti assegnati		
⤴ Esercitazioni in classe o al computer		
⤴ Riferimenti interdisciplinari		

METODOLOGIA

Mediazione didattica (metodi)	Soluzioni organizzative (Mezzi)	Spazi
Flipped Classroom	Testi	Aula
Debate	Lavagna	Aula virtuale X
Peer To Peer	Vocabolari	Aula multimediale
Cooperative Learning	Materiale in fotocopia X	Spazi laboratoriali
X Didattica breve	Giornali	Azienda Istituto
X Lezione Frontale	Supporti multimediali X	Visite guidate
X Lettura ed interpretazione del testo	Stage	Altro (specificare)
Lezione introduttiva	Altro (specificare)	

Approfondimento disciplinare con contestualizzazione del problema		
Attività laboratoriale		
Costruzione di mappe/schemi X		
Utilizzo delle fonti (indicare quali)		
Analisi critica		
Lavori di gruppo X		
- Eterogenei al loro interno		
- Per fasce di livello		
Tutoraggio		
Altro: specificare		

STRUMENTI DI LAVORO	
Libro di Testo X	
Risorse digitali libro di testo	
Risorse digitali in rete (link, videolezioni, mappe) X	
App Google: CLASSROOM X	
Testi didattici di supporto	
Chat WhatsApp	
Stampa specialistica	
Materiali autoprodotti dall'insegnante	
Scheda predisposta dall'insegnante	
App Case Editrici	
Personale Computer X	
Tablet X	
Sussidi audiovisivi	
Film	
Documentario	
Filmato didattico	
Video-registrazioni X	
Altro: (specificare)	

4 – Sussidi didattici

4.1 – Libri di testo

Autore	Titolo	volume	editore	Codice ISBN
Amalia Grandi	MARKETING, DISTRIBUZIONE & PRESENTAZIONE DEL PRODOTTO T.A.	U	EDITRICE SAL MARCO	978 88 84882707

4.2 – Altri strumenti da utilizzare

- ♣ Sussidi multimediali
- ♣ Appunti
- ♣ Lavagna interattiva

5 - Valutazione e verifica

5-1 - Criteri di valutazione

Voto	Giudizio	Obiettivi educativi	Espressione	Conoscenze	Comprensione	Applicazioni delle conoscenze	Capacità di analisi e sintesi	Capacità di rielaborazione	Competenze chiave di cittadinanza
1 2	Pessimo	Dialogo educativo: partecip. assente Assenze: molto frequenti Ritardi: molto frequenti Comportamento: abitualmente scorretto.	Del tutto scorretta	Quasi nulle	Quasi nulla. Non riesce ad avvalersi della guida del docente	Mancanti	Mancanti	Mancanti	
3	Molto scarso	Dialogo educativo: partecip. molto rara Assenze: frequenti Ritardi: frequenti Comportamento: molto scorretto	Assai poco corretta, impropria. Espone in modo disarticolato e incoerente.	Gravemente lacunose	Molto modesta Richiede sempre l'intervento del docente	Mancanti	Mancanti	Mancanti	
4	Scarso	Dialogo educativo: partecip. rara Assenze: numerose Ritardi: numerosi Comportamento: talvolta scorretto	Poco corretta. Spesso espone in modo disarticolato e non del tutto coerente.	Frequentemente lacunose, spesso mnemoniche e disorganiche	Modesta. Richiede spesso l'intervento del docente	Mancanti	Mancanti	Mancanti	Insufficienti
5	Mediocre	Dialogo educativo: partec. discont. Assenze: saltuarie Ritardi: saltuari Comportamento: nel complesso corretto	Non sempre corretta e appropriata. Espone in modo disordinato e disorganico	Parziali e talvolta superficiali o mnemoniche	Non completa. Richiede talvolta l'intervento del docente.	Rare. Non sempre corrette.	Mancanti	Mancanti	Presenti in misura accettabile, anche se non sempre corrette e complete
6	Sufficiente	Dialogo educativo: partecip. ord.ria Assenze: nella norma Ritardi: sporadici Comportamento: corretto	Semplice ma corretta. Espone in modo ordinato e coerente	Essenziali ma complete senza approfondimenti	Elementare. Richiede solo occasion. l'intervento del docente	Corrette ma limitate a problemi elementari.	Appena sviluppate	Mancanti	Essenziali. Anche se occasionalmente è opportuno l'intervento del docente per una maggiore e puntuale applicazione.
7	Discreto	Dialogo educativo: partecip. assidua Assenze: rare Ritardi: rare Comportamento: corretto e diligente	Corretta e appropriata. Espone in modo fluido organico e convincente	Conoscenze complete, organiche, assimilate	Immediata Non richiede l'intervento del docente Si orienta senza difficoltà	Corrette anche per problemi complessi ma con qualche imprecisione	Riesce ad individuare aspetti particolari di problemi complessi	Riesce talvolta a riassumere il pensiero con qualche imprecisione	Corrette. L'allievo oltre ad aver acquisito un buon metodo di studio, riesce a progettare e comunicare nel contesto di riferimento

8	Buono	Dialogo educativo: attiva con frequenti interventi e spunti di riflessione collet. Assenze: rare Ritardi: rari Comportamento: diligente, esemplare	Adeguata e curata. Espone in modo fluido, sicuro, brillante.	Conoscenze approfondite e rielaborate	Immediata Intuitiva. Deduttiva. Comprende i criteri di gestione degli interventi da parte del docente	Corrette anche per problemi complessi	Riesce a cogliere problematiche minuziose	Riesce a riassumere bene i temi esaminati stabilendo collegamenti	E' in grado di agire in modo autonomo e responsabile nella risoluzione di problemi e nell'individuare collegamenti e relazioni
9 10	Ottimo / eccellente	Dialogo educativo: part. costruttiva Assenze: rare Ritardi: rari Comportamento: esemplare: è modello e guida del gruppo classe	Organica e ricca. Espone in modo brillante ed originale	Conoscenze analitiche, approfondite rielaborate e coordinate	Immediata. Intuitiva. Deduttiva. Anticipa le conclusioni e coglie nessi interdisciplinari	Corrette anche per problemi molto complessi, senza imprecisioni	Riesce a cogliere problematiche minuziose di problemi anche molto complessi	Riesce a riassumere bene i temi esaminati stabilendo collegamenti efficaci in piena autonomia	Oltre alla capacità di agire in modo autonomo e responsabile nella risoluzione di problemi e nell'individuare collegamenti e relazioni, è in grado di acquisire autonomamente informazioni

5.1 - Strumenti di verifica

- ⤴ Prove strutturate (vero/falso, completamento, a risposta multipla)
- ⤴ Analisi del testo
- ⤴ Relazioni
- ⤴ Verifiche orali
- ⤴ Elaborazione dati
- ⤴ Brevi interrogazioni orali non programmate
- ⤴ Prove semistrutturate (vero/falso, completamento, a risposta aperta, a risposta multipla)
- ⤴ Questionari
- ⤴ Esercitazioni di gruppo

DATA, 31/10/2023

Firma del docente
Maria Pia Tascone