



I.I.S.
“E. Ferrari”



ISTITUTO D'ISTRUZIONE SUPERIORE

“ENZO FERRARI”

- ♣ SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITA'
ALBERGHIERA
 - ♣ INDUSTRIA E ARTIGIANATO
-

PIANO DI LAVORO ANNUALE

ANNO SCOLASTICO

2024-2025

DOCENTE

Prof. Maria Petroni

DISCIPLINA

TECNICHE DI DISTRIBUZIONE E MARKETING

CLASSE: IV SEZIONE: A CAA
INDIRIZZO: MADE IN ITALY

1 - Analisi del contesto di partenza

1.1. – Dati storici.

Alunni iscritti 11	frequentanti 11	maschi	femmine 11	diversamente abili 1	Alunni ripetenti	alunni iscritti per la prima volta
-----------------------	--------------------	--------	---------------	-------------------------	------------------	------------------------------------

1.2 – Situazione d'ingresso della classe:

livello	insufficiente	base	intermedio	avanzato	Assenti alla prova
Numero	8	2			1
% calcolata sui frequentanti	80%	20%			

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

	COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITA'	TEMPI (ORE)
Uda 1 PREREQUISITI DI ECONOMIA.	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> Riconoscere le figure chiave del sistema economico <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> riconoscere le attività di impresa ed i canali distributivi <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'imprenditore Le tipologie di impresa le tipologie di società <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> l'impresa come sistema, il macroambiente ed il microambiente 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> determinare il grado di elasticità della domanda di un bene <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Valutare i costi di produzione e l'utile di impresa 	6
	COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITA'	TEMPI (ORE)

<p>Uda “ Fantasia dei tagli” . Impresa e Mercati</p>	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> capire l’evoluzione storica del marketing <p>Competenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> interpretare i dati raccolti <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"> Evoluzione del marketing Il marketing oggi Il sistema delle ricerche di marketing <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Pianificazione di una ricerca di marketing Gli strumenti della ricerca 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> programmare analisi di marketing <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Interpretare le statistiche di settore ed i trend di valorizzazione dei prodotti artigianali italiani all’estero 	<p>10</p>
<p>Nucleo fondante</p>	<p>Cogliere l’importanza della conoscenza del mercato per aumentare la competitività rispetto alle imprese concorrenti e incrementare le vendite</p>	<p>LE RICERCHE DI MERCATO</p>	<p>SAPER DISTINGUERE TRA LE VARIE METODOLOGIE DI RACCOLTA E VALUTAZIONE DEI DATI DI MERCATO</p>	
<p>Uda “ Strutturando e destrutturando: il capo spalla in ogni forma” . Il marketing strategico ed il marketing operative.</p>	<p>Competenze di base</p> <ul style="list-style-type: none"> tecniche di commercializzazione e promozione del prodotto. <p>Differenza tra marketing strategico e marketing operativo</p> <p>Competenze avanzate</p> <p>Strategie di comunicazione pubblicitaria per la diffusione dei prodotti artigianali</p> <p>Tecniche di commercializzazione e promozione</p> <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"> Marketing strategico Segmentazione e posizionamento <ul style="list-style-type: none"> Marketing operativo Il marketing mix <p>Conoscenze avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Piano di marketing (cenni) Ciclo di vita del prodotto Il marchio e la marca 	<p>Abilità di base</p> <ul style="list-style-type: none"> Saper distinguere tra le varie tecniche di comunicazione e commercializzazione dei prodotti <p>Abilità avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Individuare modalità e canali per la promozione e commercializzazione Utilizzare tecniche di commercializzazione e promozione dei prodotti 	<p>9</p>
<p>Nucleo Fondante</p>	<p>Capire le modalità che le imprese hanno a disposizione per raggiungere i mercati e realizzare i propri obiettivi</p>	<p>IL MARKETING</p>	<p>Saper programmare attività di marketing strategico ed operativo per attuare la diversificazione dei prodotti in base alle nuove tendenze, ai modelli di consumo e agli sviluppi del mercato.</p>	

Uda “ Imparando ad essere sicuri” . Le aziende ed internet.	Competenze di base <ul style="list-style-type: none"> • Strategie di comunicazione pubblicitaria on line • Il web Competenze avanzate <ul style="list-style-type: none"> • nuove forme di commercializzazione e vendita Competenze chiave europee <ul style="list-style-type: none"> • Individuare le strategie appropriate per la soluzione dei problemi attraverso l'utilizzo del web 	Conoscenze di base <ul style="list-style-type: none"> • Internet e web • la netiquette <ul style="list-style-type: none"> • Il marketing on-line Conoscenze avanzate <ul style="list-style-type: none"> • Le vendite on line 	Abilità di base <ul style="list-style-type: none"> • Utilizzare i media innovativi per la commercializzazione e la diffusione del prodotto Abilità avanzate <ul style="list-style-type: none"> • gestire operativamente l'e-marketind 	6
Nucleo Fondante	Il funzionamento di internet e i vantaggi del web per le aziende	INTERNET E MARKETING	Utilizzare gli strumenti digitali	
Uda “ Educazione Civica”	Si fa riferimento aal curriculum di Educazione Civica per la programmazione della disciplina trasversale “Educazione Civica”.			2
Totale ore				33

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		

TIPOLOGIA DI GESTIONE DELL'INTERAZIONE CON GLI ALUNNI NELLA DIDATTICA A DISTANZA

- Modalità asincrona** (*trasmissione dei materiali, delle indicazioni di studio, delle esercitazioni da parte dell'insegnante in un dato momento e fruizione da parte degli studenti in un tempo a loro scelta, ma in un arco temporale indicato dall'insegnante*)
- Registro elettronico Argo scuola next
 - X Videolezioni
 - X Audiolezioni
 - Gruppo Whatsapp di classe
 - X Piattaforma G-suite For Educational;
 - X Piattaforme collegate con i libri di testo;
 - X Restituzione elaborati corretti
 - Altro (specificare)
- ⤴ **Modalità sincrona** (*interazione immediata tra l'insegnante e gli alunni di una classe, previo accordo sulla data e sull'ora del collegamento*).
- X Piattaforma suggerita dall'Istituto: Hangouts Meet – G. Suite
 - Altro (specificare)

TEMPI

(indicare la frequenza con cui si tengono le attività nella DaD)

- X tutti i giorni
- una o due a settimana
- X secondo l'orario ordinario delle lezioni
- altro

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: (specificare quali) 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
--------	--------	--------	---------	-------------

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. scont. 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 occasione. 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
- ⤴ Brevi interrogazioni orali non programmate
- ⤴ Prove semistrutturate (vero/falso, completamento, a risposta aperta, a risposta multipla)
- ⤴ Questionari
- ⤴ Esercitazioni di gruppo

DATA 06/11/2024

Firma del docente

Maria Petroni