CONTENUTI DISCIPLINARI MINIMI

INDIRIZZO: Professionale servizi commerciali e LG

CLASSE: ☐ 1 - ☐ 2 - ☐ 3 - ☐ 4 - ☒ 5

MATERIA: Tecniche della comunicazione

Libro di testo consigliato	Punto.com Tecniche di comunicazione dei servizi commerciali Volume B
Autore	Colli,Ferro
Casa editrice	Clitt

UDA/MODULO	CONTENUTI	COMPETENZE / ABILITA'	TIPOLOGIA

(titolo UDA/modulo)			**VERIFICHE**
Le competenze relazionali e le comunicazioni aziendali	Le competenze relazionali nel settore commerciale Il fattore umano in azienda e il team work La comunicazione aziendale e le public relation	Agire in riferimento ad un sistema di valori, coerenti con i principi della Costituzione, in base ai quali essere in grado di valutare fatti e orientare i propri comportamenti personali, sociali e professionali S3: Collaborare alle attività di pianificazione, programmazione, rendicontazione, rappresentazione e comunicazione dei risultati della gestione, contribuendo alla valutazione dell’impatto economico e finanziario dei processi gestionali.	(Indicare la tipologia della prova prevista) ☒ **Scritta** ☐ **Pratica** ☒ **Orale**
Linguaggio e strategie di marketing e la realizzazione di prodotti pubblicitari	Il linguaggio del marketing ILa strategia di marketing La realizzazione dei prodotti pubblicitari	C7- Individuare ed utilizzare le moderne forme di comunicazione visiva e multimediale, anche con riferimento alle strategie espressive e agli strumenti tecnici della comunicazione in rete S5 Collaborare alla realizzazione di azioni di marketing strategico ed operativo, all’analisi dei mercati, alla valutazione di campagne informative, pubblicitarie e promozionali del brand aziendale adeguate alla mission e alla policy aziendale, avvalendosi dei linguaggi più innovativi e anche degli aspetti visivi della comunicazione.	

Palazzolo sull’Oglio, 14 novembre 2025