

***ISTITUTO D'ISTRUZIONE SUPERIORE  
"S. PERTINI - L. MONTINI - V. CUOCO" DI CAMPOBASSO***

***Indirizzo: ISTITUTO PROFESSIONALE DI STATO  
PER I SERVIZI COMMERCIALI***



*(DPR 23 luglio 1998 n.323 art.5 c.2°)*

***Classe 5<sup>a</sup>A***

***Tecnico dei Servizi Commerciali  
a.s. 2017/2018***

***Il Dirigente Scolastico  
(prof.ssa Marialuisa Forte)***

***Il Coordinatore  
(prof.ssa Maria Costanzo)***

## ***Indice:***

Caratteristiche e finalità del corso di studi	pag. 2
Bacino e caratteristiche dell'utenza	pag. 4
Quadro orario settimanale	pag. 5
Il Consiglio della classe 5 <sup>a</sup> A	pag. 6
Profilo della classe	pag.7-8
Obiettivi trasversali	pag. 9
Metodi e strumenti di valutazione	pag. 11
Griglia valutazione colloquio pluridisciplinare	pag. 12
Griglie di valutazione della 1 <sup>a</sup> prova	pag. 13
Griglia di valutazione della 2 <sup>a</sup> prova	pag. 16
Ampliamento dell'Offerta Formativa E Orientamento in Uscita	pag.17
Alternanza Scuola-Lavoro	pag.18
Programmi svolti, metodi e mezzi adoperati, spazi e tempi impiegati, criteri e strumenti utilizzati per la valutazione, obiettivi raggiunti nelle varie discipline	pag.19 pag.20- 48
Prima Simulazione della terza prova	pag. 49-56
Griglia di valutazione della terza prova	pag. 57
Correttore	pag.58
Seconda Simulazione della terza prova	pag. 59-65
Correttore	pag.66
Griglia di valutazione della terza prova	pag.67
Firme dei componenti del Consiglio di Classe	pag. 68

## *Caratteristiche e finalità del corso di studi*

Dal Piano dell'Offerta Formativa si rileva che l'Istituto di Istruzione Superiore "Pertini - Montini - Cuoco" ha attivato i seguenti indirizzi:

- Istituto Tecnico indirizzo Chimica Materiali e Biotecnologie;
- Liceo Linguistico;
- Istituto Professionale Indirizzo Servizi commerciali;
- Istituto Professionale Indirizzo Servizi Socio-Sanitari;
- Istituto Professionale Indirizzo Servizi Socio-Sanitari - Articolazione odontotecnico;
- Istituto Professionale Indirizzo Manutenzione e Assistenza tecnica.

La classe 5A ha concluso il percorso di studi dell'indirizzo professionale per i servizi commerciali.

In coerenza con le linee guida per l'Istruzione Professionale del 2010, l'indirizzo "Servizi Commerciali" ha lo scopo di far acquisire allo studente, a conclusione del percorso quinquennale, competenze professionali che gli consentano di supportare operativamente le aziende sia nella gestione dei processi amministrativi e commerciali, sia nell'attività di promozione delle vendite; in tali competenze rientrano anche quelle riguardanti la promozione dell'immagine aziendale mediante l'utilizzo delle diverse tipologie di strumenti di comunicazione, compresi quelli grafici e pubblicitari.

L'identità dell'indirizzo tiene conto delle differenti connotazioni che assumono oggi i servizi commerciali, sia per le dimensioni e le tipologie delle strutture aziendali, sia per le diverse esigenze delle filiere di riferimento.

L'indirizzo Commerciale tende a sviluppare competenze che orientino lo studente nel contesto economico sociale generale e territoriale, declinate per operare con una visione organica e di sistema all'interno dell'azienda; tende inoltre a sviluppare una professionalità di base ben

strutturata e flessibile nell'area economico aziendale, con la possibilità di attivare approfondimenti in relazione alla tipologia del territorio ed alla richiesta delle aziende.

Oltre alle specifiche finalità dell'indirizzo sopra indicate, la scuola, mira a promuovere l'innalzamento, quantitativo e qualitativo, del livello di formazione globale, intesa sia come capacità di aprirsi alle molteplici istanze culturali, sia come capacità di rapportarsi, in modo personale ed originale, con l'ambiente di vita e di cultura.

Essa concorre alla promozione della sua "utenza", indipendentemente dalla "diversità" o "disuguaglianza" delle condizioni di partenza, sul piano della formazione personale e nella prospettiva del suo inserimento nella più ampia realtà socio-politica ed economico-culturale.

Tende alla formazione di uomini e cittadini consapevoli e responsabili, grazie all'offerta di pari opportunità ed all'impegno di rimuovere le condizioni di partenza ostative alla realizzazione di questo fondamentale obiettivo.

Per maggiori dettagli sulle finalità comuni a tutti gli indirizzi dell'Istituto si rimanda al POF, nel quale tali finalità sono dettagliatamente illustrate e motivate.

A conclusione del percorso quinquennale il Diplomato, che potrà tanto proseguire negli studi universitari quanto entrare nel mondo del lavoro, dovrà essere in grado di orientarsi nell'ambito socio-economico del proprio territorio e nella rete di interconnessioni che collega fenomeni e soggetti della propria regione con contesti nazionali ed internazionali.

Più in concreto il Diplomato dell'indirizzo "Servizi Commerciali" deve essere in grado di:

- gestire le attività commerciali;
- amministrare piccole e medie aziende;
- gestire le buste paga;
- effettuare adempimenti di natura fiscale;
- gestire il magazzino e la relativa contabilità;
- utilizzare strumenti e programmi informatici;
- utilizzare le tecniche di comunicazione commerciale e parlare due lingue straniere;
- organizzare eventi promozionali.

## *Bacino e caratteristiche dell'utenza*

Da sempre l'indirizzo professionale per i servizi commerciali ha, come bacino d'utenza, soprattutto i piccoli paesi limitrofi al capoluogo regionale; per la stragrande maggioranza gli studenti, infatti, sono pendolari e ciò rende particolarmente difficoltosa l'organizzazione di attività didattiche integrative e complementari.

L'ambiente di provenienza, dal punto di vista socio-culturale, è quindi per lo più modesto e povero di stimoli significativi; l'ambiente familiare dei ragazzi è troppe volte problematico e non favorisce, in genere, nè lo sviluppo dell'autostima nè la maturazione di obiettivi di vita ambiziosi.

Alcuni studenti hanno frequentato, nelle scuole elementari e medie inferiori, le cosiddette pluriclassi e ciò ha determinato spesso una preparazione di base disomogenea e non certo soddisfacente.

Pochi sono gli alunni che si iscrivono al primo anno con l'intenzione di proseguire gli studi dopo il diploma; la maggior parte di loro sceglie l'indirizzo con l'idea di acquisire la formazione di base per poter lavorare più efficacemente nella piccola attività commerciale di famiglia o con la speranza di poterne aprire una nuova.

Quanto sopra illustrato chiarisce perché la motivazione allo studio, per molti ragazzi, è piuttosto scarsa.

Inoltre l'attività di orientamento svolta alla fine delle scuole medie inferiori spesso indirizza gli studenti più problematici verso gli Istituti Professionali, e ciò sia in considerazione dell'incerta preparazione di base determinata dalle cause sopra descritte, sia per la necessità, spesso presente, di dover entrare nel mondo del lavoro nel più breve tempo possibile.

Nel corso dei cinque anni di studio tanti ragazzi accrescono significativamente le proprie conoscenze e, soprattutto, maturano come persone e cittadini, rimanendo spesso particolarmente legati all'istituzione scolastica.

# *Quadro orario settimanale*

*(Indirizzo Servizi Commerciali)*

DISCIPLINE:	1° BIENNIO		2° BIENNIO		5° anno
	1° anno	2° anno	3° anno	4° anno	
Italiano	4	4	4	4	4
Storia	2	2	2	2	2
Matematica	4	4	3	3	3
Lingua inglese	3	3	3	3	3
Lingua francese	3	3	3	3	3
Diritto ed economia	2	2	4	4	4
Scienze motorie	2	2	2	2	2
Religione	1	1	1	1	1
Tecniche professionali dei servizi commerciali	5	5	8	8	8
Laboratori in compresenza	2	2	2	2	2
Scienze della terra e biologia	2	2			
Scienze integrate (fisica - chimica)	2	2			
Tecniche di comunicazione			2	2	2
TOTALE ORE SETTIMANALI	32	32	32	32	32

## *Il Consiglio della classe 5<sup>a</sup> A*

<b>DISCIPLINA:</b>	<b>DOCENTE:</b>	<b>CONTINUITÀ DIDATTICA:</b>
<b>Italiano e Storia</b>	prof.ssa Giacomina <b>Cirino</b>	<b>5<sup>a</sup></b>
<b>Lingua inglese</b>	prof.ssa Antonietta <b>De Benedictis</b>	<b>5<sup>a</sup></b>
<b>Lingua francese</b>	prof. ssa Nicola <b>Benigni</b>	<b>4<sup>a</sup> - 5<sup>a</sup></b>
<b>Matematica</b>	prof. Mauro <b>Domenici</b>	<b>3<sup>a</sup> - 4<sup>a</sup> - 5<sup>a</sup></b>
<b>Scienze motorie</b>	prof. Claudio <b>Santopolo</b>	<b>1<sup>a</sup> - 2<sup>a</sup> - 3<sup>a</sup> - 4<sup>a</sup> - 5<sup>a</sup></b>
<b>Religione</b>	prof.ssa Sassano <b>Giuseppina</b>	<b>5<sup>a</sup></b>
<b>Tecniche professionali dei servizi commerciali</b>	prof. Massimo <b>Tondi</b>	<b>2<sup>a</sup> - 3<sup>a</sup> - 4<sup>a</sup> - 5<sup>a</sup></b>
<b>Laboratori in compresenza</b>	prof. Kevin <b>Puntillo</b>	<b>4<sup>o</sup> 5<sup>a</sup></b>
<b>Diritto ed economia</b>	prof.ssa Maria <b>Costanzo</b>	<b>3<sup>a</sup> - 4<sup>a</sup> - 5<sup>a</sup></b>
<b>Tecniche di comunicazione</b>	prof.ssa Licia <b>Rescigno</b>	<b>3<sup>a</sup> - 4<sup>a</sup> - 5<sup>a</sup></b>

## *Profilo della classe*

N. alunni	25
N. alunni pendolari	18
N. alunni ripetenti	1
N. alunni promossi con debiti	10
N. alunni trasferiti:	0
N. alunni provenienti da altre classi	0
N. alunni provenienti da altri Istituti	0
N. studenti diversamente abili	0
N. studenti DSA	0
N. studenti con BES	



Il gruppo classe, inizialmente formato da 29 alunni è diventato di 25 per la mancata frequenza di 4 alunni. Nel corso dell'anno scolastico, gli alunni hanno fatto registrare un percorso di maturazione complesso, eterogeneo e discontinuo, segnato dal possesso di competenze di base non sempre adeguate da parte di alcuni alunni, da una discreta motivazione e da una diversa partecipazione al dialogo educativo-didattico. Dal punto di vista disciplinare la classe si presenta corretta e rispettosa delle regole scolastiche. Solo qualche alunno si è mostrato, a volte, poco rispettoso delle stesse. Sono emerse alcune problematiche di tipo relazionale che, se da un lato hanno compromesso l'equilibrio della classe, dall'altro, hanno permesso di attivare nuovi processi di integrazione. La maggior parte della classe è costituita da studenti pendolari per cui l'impegno si è concentrato soprattutto nelle attività proposte nelle ore curricolari con lavori sia individuali che di gruppo. Una parte di essa si è impegnata seriamente e con senso di responsabilità per migliorare le proprie competenze e il proprio metodo di studio raggiungendo dei risultati discreti, evidenziando capacità di approfondimento e di rielaborazione personale; un'altra parte ha incontrato difficoltà soprattutto nell'affrontare lo studio di alcune discipline, un'altra parte ancora, pur possedendo buone capacità, si è impegnata nello studio in modo discontinuo e superficiale. Ciò è riconducibile a diverse motivazioni: la frequenza discontinua, le incertezze nella preparazione di base, l'ambiente sociale e familiare nel quale i ragazzi vivono, le difficoltà di lavorare efficacemente da soli, in base al metodo di studio acquisito negli anni, la personale motivazione allo studio, anche in relazione alle future prospettive di lavoro ed il senso del dovere, sviluppato in base al carattere ed all'educazione ricevuta. Pertanto i livelli di preparazione risultano piuttosto diversificati, sia da allievo ad allievo che, per alcuni studenti, da materia a materia.

## *Obiettivi trasversali*

### **COMPORAMENTALI:**

Coerentemente con le indicazioni del POF il Consiglio della 5A si è impegnato:

- ad educare i ragazzi alla legalità ed al rispetto delle regole;
- a fornire agli studenti gli strumenti per "imparare ad imparare";
- a favorire la formazione di cittadini consapevoli, autonomi, attivi, solidali e critici;
- a favorire l'integrazione con la comunità locale per la costituzione di una rete di servizi comuni;
- a promuovere la "formazione" indipendentemente dalla "diversità" o "disuguaglianza" delle condizioni di partenza.

### **COGNITIVI:**

#### **Visti:**

- il Documento per l'Obbligo d'Istruzione (2007);
- le Linee Guida per gli Istituti Professionali (2010);
- la Circolare Ministeriale n.89 (2012);
- la Legge 107/2015 (la buona scuola);
- gli esiti delle riunioni dipartimentali;

**sono stati individuati** dal Consiglio della 5<sup>a</sup> A i seguenti obiettivi trasversali:

- rafforzare le competenze di cittadinanza in una dimensione globale/locale;
- rielaborare criticamente il sapere e la realtà;
- rapportarsi consapevolmente al mondo delle professioni;
- potenziare l'assunzione di responsabilità rispetto agli impegni scolastici;
- potenziare il metodo di studio;
- rafforzare la capacità di rielaborazione e di capacità critica;

- realizzare progetti interdisciplinari;
- sapersi autovalutare.

L'indirizzo Commerciale, in particolare, tende a sviluppare competenze che orientino lo studente nel contesto economico sociale generale e territoriale, declinate per operare con una visione organica e di sistema all'interno dell'azienda; tende inoltre a sviluppare una professionalità di base ben strutturata e flessibile nell'area economico aziendale, con la possibilità di attivare approfondimenti in relazione alla tipologia del territorio ed alla richiesta delle aziende.

Più in particolare, come ben specificato nel POF, il Diplomato dovrà conseguire i seguenti risultati di apprendimento, specificati in termini di competenze:

- Saper individuare le tendenze dei mercati locali, nazionali e internazionali;
- Saper interagire nel sistema azienda e riconoscere i diversi modelli di strutture organizzative aziendali;
- Svolgere attività connesse all'attuazione delle rilevazioni aziendali con l'utilizzo di strumenti tecnologici e software applicativi di settore;
- Contribuire alla realizzazione dell'amministrazione delle risorse umane con riferimento alla gestione delle paghe, al trattamento di fine rapporto ed ai connessi adempimenti previsti dalla normativa vigente;
- Interagire nell'area della logistica e della gestione del magazzino con particolare attenzione alla relativa contabilità;
- Interagire nell'area della gestione commerciale per le attività relative al mercato e finalizzate al raggiungimento della customer satisfaction;
- Partecipare ad attività dell'area marketing ed alla realizzazione di prodotti pubblicitari;
- Realizzare attività tipiche del settore turistico e funzionali all'organizzazione di servizi per la valorizzazione del territorio e per la promozione di eventi;
- Applicare gli strumenti dei sistemi aziendali di controllo di qualità ed analizzarne i risultati;
- Interagire col sistema informativo aziendale anche attraverso l'uso di strumenti informatici e telematici.

Conseguentemente sono stati individuati gli obiettivi, standard e minimi, di apprendimento; per maggiori dettagli si rimanda alle programmazioni disciplinari, ed alla programmazione del Consiglio di classe.

## *Metodi e strumenti di valutazione*

Per le valutazioni intermedie e finali degli studenti si sono tenuti in considerazione preliminarmente gli indicatori individuati per l'area del comportamento e dell'apprendimento e, quindi, il percorso di crescita umana e culturale dei ragazzi in termini di impegno, partecipazione e collaborazione nel gruppo classe. Si è valutata l'acquisizione, da parte di ciascuno studente, degli obiettivi trasversali prefissati, pur nel rispetto dei diversi sistemi e livelli di apprendimento; è stato verificato il raggiungimento degli obiettivi standard minimi, benché sia stato sempre incoraggiato il raggiungimento di obiettivi più alti; per il profitto il consiglio ha tenuto in debito conto anche i cambiamenti intercorsi rispetto alla situazione di partenza della classe e di ogni singolo studente.

I fattori che hanno concorso alle valutazioni periodica e finale sono stati i seguenti:

1. elementi emersi nelle prove scritte e orali;
2. partecipazione assidua e consapevole al dialogo educativo;
3. impegno ed interesse dimostrati;
4. rispetto dei tempi assegnati;
5. contributo personale alle attività curriculari ed extracurriculari;
6. recuperi eventualmente effettuati;
7. livelli di profitto iniziale e finale;
8. assiduità della frequenza.

Maggiori dettagli sono riportati di seguito, in questo documento, nella sezione dedicata ai programmi svolti, ai metodi e mezzi adoperati, agli spazi e tempi impiegati, ai criteri ed agli strumenti utilizzati per la valutazione ed agli obiettivi raggiunti nelle varie discipline.

**Griglia di valutazione del colloquio pluridisciplinare**

<b>CRITERI</b>			<b>Fascia di sufficienza</b>		
<b>PUNTEGGI</b>	<b>30</b>	<b>25</b>	<b>20</b>	<b>15</b>	<b>10</b>
<b>CONOSCENZA DEGLI ARGOMENTI</b>	Completa, articolata ed approfondita p. 6	Completa, ampia e lineare p. 5	Corretta ed essenziale p. 4	Superficiale e/o approssimativa p. 3	Parziale e/o lacunosa p. 2
<b>COMPETENZA ARGOMENTATIVA</b>	Organica, consequenziale e coerente p. 6	Organica e coerente p. 5	Lineare e chiara p. 4	Non sempre chiara p. 3	Inadeguata e/o contorta p. 2
<b>PADRONANZA ESPRESSIVA</b>	Fluida, organica e scorrevole p. 6	Fluida ed organica p. 5	Corretta p. 4	Non sempre corretta p. 3	Impropria e/o non corretta p. 2
<b>CAPACITA' DI OPERARE CONFRONTI INTERDISCIPLINARI</b>	Autonoma, consapevole ed originale p. 6	Autonoma e consapevole p. 5	Semplice ma adeguata p. 4	Guidata p. 3	Occasionale se sollecitata p. 2
<b>RIELABORAZIONE</b>	Originale ed articolata p. 6	Appropriata e ben organizzata p. 5	Adeguata p. 4	Guidata p. 3	Occasionale se sollecitata p. 2
<b>Punteggi parziali</b>					
<b>Punteggio totale</b>					

## *Griglie di valutazione della 1<sup>a</sup> prova*

### Tipologia A - ANALISI E COMMENTO DI TESTI LETTERARI E NON-

INDICATORI	DESCRITTORI	PUNTEGGIO	PUNTEGGIO OTTENUTO
<b>COMPRESIONE</b>	Corretta e completa	3,00	
	Corretta ma non articolata	2,50	
	<b>Essenziale</b>	<b>2,00</b>	
	Con alcune lacune	1,75	
	Incompleta	1,50	
	Gravemente incompleta	0,75	
<b>ANALISI ED INTERPRETAZIONE</b>	Corretta e completa	3,00	
	Corretta ma non articolata	2,50	
	<b>Corretta ma molto schematica</b>	<b>2,00</b>	
	Con alcune lacune	1,75	
	Incompleta	1,50	
	Gravemente incompleta	0,75	
<b>APPROFONDIMENTI</b>	Esaurienti e ben argomentati	3,00	
	Informati ma non sempre argomentati	2,50	
	<b>Corretti ma schematici</b>	<b>2,00</b>	
	Limitati	1,50	
	Molto limitati	1,00	
	Lacunosi e/o scorretti	0,50	
<b>ORGANIZZAZIONE</b>	Coerente, coesa e articolata	3,00	
	Ordinata ma schematica	2,50	
	<b>In qualche punto poco ordinata</b>	<b>2,00</b>	
	In più punti incoerenti	1,50	
	Frammentaria e disordinata	1,00	
	Molto disordinata e incoerente	0,50	
<b>STRUTTURA MORFOSINTATTICA ED ORTOGRAFIA</b>	Corretta e appropriata	3,00	
	Corretta, semplice e lineare	2,50	
	<b>Qualche errore lieve</b>	<b>2,00</b>	
	Alcuni errori	1,50	
	Frequenti errori	1,00	
	Molto scorretta	0,50	
<b>N.B. I punteggi in grassetto corrispondono alla fascia della sufficienza</b>			<b>TOT...../15</b>

**Tipologia B -SAGGIO BREVE -**

INDICATORI	DESCRITTORI	PUNTEGGIO	PUNTEGGIO OTTENUTO
<b>RISPONDENZA ALLA TRACCIA RISPETTO ALLE CONSEGNE</b>	Completa ed esaustiva	3,00	
	Completa ma non sempre approfondita	2,50	
	<b>Parziale</b>	<b>2,00</b>	
	Superficiale/incompleta	1,75	
	Scarsa	1,50	
	Non rispondente	0,75	
<b>INFORMAZIONE</b>	Ricca e articolata	3,00	
	Esauriente	2,50	
	<b>Corretta ma non approfondita</b>	<b>2,00</b>	
	Poco riconoscibile	1,75	
	Molte imprecisioni/molto limitata	1,50	
	Assente/scorretta	0,75	
<b>TESI</b>	Evidente e ben argomentata	3,00	
	Articolata e sempre presente	2,50	
	<b>Corretta ma non sempre documentata</b>	<b>2,00</b>	
	Poco riconoscibile	1,50	
	Appena accennata	1,00	
	Assente	0,50	
<b>ORGANIZZAZIONE</b>	Coerente e coesa	3,00	
	Ordinata ma schematica	2,50	
	<b>In qualche punto poco ordinata</b>	<b>2,00</b>	
	In più punti incoerenti	1,50	
	Frammentaria e disordinata	1,00	
	Molto disordinata e incoerente	0,50	
<b>STRUTTURA MORFOSINTATTICA ED ORTOGRAFIA</b>	Corretta, articolata e appropriata	3,00	
	Corretta, semplice e lineare	2,50	
	<b>Qualche lieve errore</b>	<b>2,00</b>	
	Alcuni errori	1,50	
	Frequenti errori	1,00	
	Molto scorretta	0,50	
<b>N.B. I punteggi in grassetto corrispondono alla fascia della sufficienza</b>			<b>TOT...../15</b>

**Tipologie C e D -TEMA STORICO E/O DI ORDINE GENERALE -**

<b>INDICATORI</b>	<b>DESCRITTORI</b>	<b>PUNTEGGIO</b>	<b>PUNTEGGIO OTTENUTO</b>
<b>RISPONDEZZA ALLA TRACCIA RISPETTO ALLE CONSEGNE</b>	Completa ed esaustiva	3,00	
	Completa ma non sempre approfondita	2,50	
	<b>Parziale</b>	<b>2,00</b>	
	Superficiale/incompleta	1,75	
	Scarsa	1,50	
	Non rispondente	0,75	
<b>INFORMAZIONE</b>	Ricca e articolata	3,00	
	Esauriente	2,50	
	<b>Corretta ma non approfondita</b>	<b>2,00</b>	
	Qualche imprecisione/limitata	1,75	
	Molte imprecisioni/molto limitata	1,50	
	Assente/scorretta	0,75	
<b>ARGOMENTAZIONE</b>	Evidente e ben argomentata, completa di conclusione	3,00	
	Articolata e sempre presente	2,50	
	<b>Corretta ma non sempre documentata</b>	<b>2,00</b>	
	Poco riconoscibile	1,50	
	Appena accennata	1,00	
	Assente	0,50	
<b>ORGANIZZAZIONE</b>	Coerente e coesa	3,00	
	Ordinata, ma schematica	2,50	
	<b>In qualche punto poco ordinata</b>	<b>2,00</b>	
	In più punti incoerenti	1,50	
	Frammentaria e disordinata	1,00	
	Molto disordinata e incoerente	0,50	
<b>STRUTTURA MORFOSINTATTICA E ORTOGRAFIA</b>	Corretta, articolata e appropriata	3,00	
	Corretta, semplice e lineare	2,50	
	<b>Qualche lieve inesattezza</b>	<b>2,00</b>	
	Alcuni errori	1,50	
	Frequenti errori	1,00	
	Molto scorretta	0,50	
<b>N.B. I punteggi in grassetto corrispondono alla fascia della sufficienza</b>			<b>TOT...../15</b>



## *Griglia di valutazione della 2<sup>a</sup> prova*

MACRO INDICATORI	INDICATORI	DESCRITTORI	PUNTEGGIO
C O N O S C E N Z A	RISPONDENZA ALLA TRACCIA	ADEGUATA	3
		ABBASTANZA ADEGUATA	2
		INADEGUATA	1
	COMPLETEZZA DEI CONTENUTI	INFORMAZIONI APPROFONDITE	3
		INFORMAZIONI ESAURIENTI	2
		INFORMAZIONI ESSENZIALI	1
		INFORMAZIONI LIMITATE	0
	APPLICAZIONE DELLE CONOSCENZE (TEORICHE E PROFESSIONALI)	COMPLETA E CORRETTA	3
		PRESENZA DI ALCUNE / IMPRECISIONI	2
		INCOMPLETA E CORRETTA	1
		PRESENZA DI GRAVI ERRORI	0
	COMPETENZA LINGUISTICA	TERMINOLOGIA TECNICA E SCIENTIFICA	ADEGUATA E CORRETTA
ABBASTANZA ADEGUATA			2
IMPROPRIA			1
CAPACITA'	APPROFONDIMENTO E SVILUPPO	COMPLETA E APPROFONDITA	3
		ADEGUATA	2
		INADEGUATA	1

CANDIDATO/A \_\_\_\_\_ CLASSE V SEZ. \_\_\_\_\_ PUNTEGGIO FINALE ATTRIBUITO \_\_\_\_\_/15 DATA \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

## ***Ampliamento dell'offerta formativa***

Gli studenti hanno partecipato a varie iniziative volte a completare ed ampliare la loro formazione.

Si ricordano in particolare le seguenti:

- Hanno partecipato all'incontro con il rappresentante della Comunità La Valle
- La classe ha partecipato all'evento OPENISSIMO organizzato dalla scuola

## ***ORIENTAMENTO IN USCITA***

- La classe ha partecipato agli incontri di orientamento universitario presso l'UNIMOL
- Gli studenti hanno partecipato all'incontro con rappresentanti delle Forze Armate

## ***Alternanza scuola-lavoro***

Da sempre gli istituti professionali, oltre alle ore curricolari di lezione, hanno offerto ai ragazzi la possibilità di partecipare ad iniziative, concordate con Enti e/o Aziende, per favorire la formazione e l'ingresso nel mondo del lavoro.

Nell'anno scolastico in corso, in coerenza con le finalità formative dell'indirizzo, la classe nel percorso di alternanza scuola lavoro ha partecipato ai seguenti progetti:

- **Addetti alla contabilità** – Progetto Presso istituto Scolastico “V. Cuoco” CB.

Finalità: trasferire ai ragazzi competenze che permettono loro di individuare e applicare le tecnologie multimediali e di settore nella tenuta della contabilità aziendale

Obiettivi: acquisire maggiore consapevolezza in merito alle proprie potenzialità; individuare coerenti strategie utili al futuro inserimento lavorativo

- **Il Catalogo della Memoria**. Presso Istituto “V.Cuoco” CB Castropignano ( CB)

Finalità: potenziare le competenze linguistiche, storiche e logico-scientifiche affinché i saperi codificati ed i contenuti tradizionali diventino oggetti sui quali lo studente costruisce le proprie competenze

Obiettivi: acquisire la capacità di individuare in modo autonomo gli strumenti e le procedure per realizzare il catalogo e farlo diventare un mezzo di comunicazione, di conoscenze e di emozioni.

- **Esperto in Contabilità Software Teamsystem** Presso istituto “V. Cuoco” CB

Finalità: far conoscere agli alunni la possibilità di analizzare in modo organico e con taglio pragmatico ampia gamma di tematiche contabili e amministrativa mediante l'utilizzo del Software elaborato dalla Teamsystem.

Obiettivi: acquisire le competenze che permetteranno loro di inserirsi facilmente nei contesti aziendali

- **UNIDOS** Presso Istituto “ V. Cuoco” CB

Finalità: arricchire le competenze tecnico-professionali di settore al fine di sviluppare conoscenze e attitudini specifiche di settore

Obiettivi: apprendere in situazioni formali ed informali e fornire oltre alle conoscenze di base anche la acquisizione di competenze spendibili nel mondo del lavoro, di mettere a confronto la teoria con l'esperienza lavorativa.

- **Camera di Commercio** Presso Camera di Commercio di Campobasso

Finalità: arricchire la formazione acquisita nei percorsi scolastici; realizzare un organico collegamento tra scuola e mondo del lavoro

Obiettivi: acquisire conoscenze delle funzioni amministrative svolte dalla Camera di Commercio e arricchire la formazione acquisita nei percorsi scolastici

- **COMUNITA' LA VALLE** Presso Istituto “ V. Cuoco

Finalità : sviluppare un discorso di prevenzione dal disagio e dagli stili di vita marginali e devianti

Obiettivi: permettere ai ragazzi di riconoscere i valori fondamentali della vita.

*Programmi svolti, metodi e mezzi adoperati, spazi e tempi impiegati, criteri e strumenti utilizzati per la valutazione, obiettivi raggiunti nelle varie discipline*

- **Religione**
- **Italiano**
- **Storia**
- **Lingua inglese**
- **Lingua francese**
- **Diritto e Economia**
- **Matematica**
- **Tecniche professionali dei servizi commerciali**
- **Tecniche di comunicazione**
- **Scienze motorie**

## DISCIPLINA: Religione

<b>DOCENTE: SASSANO GIUSEPPINA</b>	<b>LIBRO DI TESTO:</b> <b>Nuovi Confronti</b> <b>M. Contadini-A. Marcuccini- A.P. Cardinali</b> <b>Editrice Elledici-Eurelle</b>
------------------------------------	---

Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli	Eventuali altre discipline coinvolte	Metodi e mezzi adoperati	Spazi e tempi impiegati	Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione	Obiettivi raggiunti: gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:
<p>Il matrimonio e il disegno di Dio sulla coppia umana.</p> <p>La fede nella vita di un giovane.</p> <p>La preghiera e i miracoli.</p> <p>Interreligiosità: Islam, Ebraismo e Cristianesimo.</p> <p>La morte e la vita nell'aldilà.</p> <p>Etica e bioetica. Le sfide della chiesa sulla famiglia</p>	<p>Diritto ed economia</p>	<p>Discussioni comuni e letture di vari documenti.</p> <p>Utilizzo di filmati o diapositive</p>	<p>Aula</p> <p>30 ore</p>	<p>Domande orali specifiche durante le discussioni comuni.</p> <p>Ascolto del vissuto degli alunni</p>	<p>Riconoscere i principi fondamentali del Cattolicesimo in rapporto ai temi trattati.</p> <p>Eseguire un confronto tra il cattolicesimo e le altre religioni, superando eventuali pregiudizi e nel rispetto delle diversità.</p>

## DISCIPLINA: ITALIANO

<b>DOCENTE: Cirino Giacomina</b>	<b>LIBRO DI TESTO: P.Di Sacco : “Chiare lettere”, Vol. III, Mondadori</b>
----------------------------------	---

Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli	Eventuali altre discipline coinvolte	Metodi e mezzi adoperati	Spazi e tempi impiegati	Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione	Obiettivi raggiunti: gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:
<p style="text-align: center;"><b><u>MODULO 1</u></b></p> <p>L'ETA' del <b>POSITIVISMO</b> Quadro politico</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quadro economico</li> <li>• Quadro sociale</li> <li>• Le idee</li> <li>• Le poetiche</li> <li>• Il Naturalismo in Francia</li> <li>• Il Verismo in Italia : G. VERGA</li> </ul>	STORIA	Gli argomenti di studio sono stati spesso impostati con taglio problematico, onde favorire occasioni di ricerca ed approfondimento nonché il miglioramento del metodo di studio personale degli alunni. Si è fatto uso di metodologie diverse, quali: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lezione frontale</li> <li>• Lezioni interattive</li> <li>• Discussioni.</li> <li>• Esercitazioni di gruppo.</li> <li>• Brainstorming</li> <li>• Analisi testuali.</li> <li>• alla biografia degli autori e al contesto</li> </ul>	Aula  N. 25 ore	<p><u>CRITERI:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscenza degli argomenti</li> <li>• Interesse e partecipazione al dialogo educativo</li> <li>• Correttezza formale</li> <li>• Capacità di analisi, sintesi, rielaborazione, confronto</li> <li>• Capacità di analisi e di interpretazione dei testi studiati</li> <li>• Capacità espositive</li> <li>• Capacità di analisi, sintesi, rielaborazione, confronto;</li> <li>• interazione continuativa al dialogo educativo;</li> <li>• capacità relazionale;</li> <li>• frequenza, motivazione ed interesse;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consolidare la conoscenza delle strutture della lingua italiana e organizzare il lessico.</li> <li>- Suscitare interesse nei confronti della letteratura italiana nel suo divenire storico-sociale.</li> <li>- Rafforzare le capacità di lettura di un testo.</li> <li>- Sviluppare le capacità critiche del discente attraverso l'analisi di documenti linguistico-letterari per renderlo consapevole delle</li> </ul>

<p><b><u>MODULO 2</u></b></p> <p><b>II DECADENTISMO</b></p> <p>Il Simbolismo</p> <p>Baudelaire Pascoli</p> <p>La Scapigliatura</p> <p>Il romanzo decadente L'estetismo D'Annunzio</p>	<p>STORIA</p>	<p>storico in cui hanno vissuto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Classe capovolta</li> <li>• Lettura di testi extra-scolastici</li> <li>• Diversificazione/Adattamento dei contenuti disciplinari</li> <li>• Esercitazioni guidate per migliorare il metodo di lavoro</li> <li>• Metodologie e strategie in grado di agire sul piano motivazionale</li> </ul>	<p>N. 35 ore</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rispetto delle regole.</li> </ul> <p><b>STRUMENTI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prove strutturate e semi-strutturate, questionari</li> <li>• Verifiche orali</li> <li>• Discussioni</li> <li>• Griglia d'osservazione comportamentale</li> <li>• Elaborato d'italiano</li> <li>• Analisi e manipolazioni di testi letterari e pragmatici</li> <li>• Griglia di valutazione del colloquio orale</li> <li>• Griglia di valutazione del tema di ordine generale</li> </ul> <p>Le prove scritte sono state sempre valutate sulla base di una griglia predeterminata in modo da garantire, per quanto possibile, l'oggettività.</p> <p>Il voto finale terrà conto della partecipazione in aula, dell'impegno personale a casa, della costanza dell'impegno stesso, nonché del miglioramento globalmente conseguito nel corso dell'anno.</p> <p>Il voto, quindi, non scaturirà necessariamente dalla media aritmetica delle valutazioni</p>	<p>diversità ideologiche e culturali, nel tempo e nello spazio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contestualizzare il testo in relazione al periodo storico, la corrente letteraria e alla poetica del singolo autore.</li> <li>- Conoscere la biografia, il percorso letterario dell'autore studiato.</li> <li>- Rilevare analogie e differenze tra testi diversi.</li> <li>- Individuare il punto di vista dell'autore in rapporto ai temi affrontati.</li> <li>- Consolidare la conoscenza delle strutture della lingua italiana e organizzare il lessico.</li> <li>- Suscitare interesse nei confronti della letteratura italiana nel suo divenire storico-sociale.</li> <li>- Rafforzare le capacità di lettura di un testo.</li> <li>- Sviluppare le capacità critiche del discente attraverso l'analisi di documenti linguistico-letterari per renderlo consapevole delle</li> </ul>
---	---------------	--	------------------	--	--

				espresse durante il quadrimestre.	diversità ideologiche e culturali, nel tempo e nello spazio. - Produrre testi di vario tipo in funzione dei diversi scopi comunicativi.
<p><b><u>MODULO 3:</u></b></p> <p><b>Il romanzo tra Ottocento e Novecento</b> - Il romanzo psicologico.; <b>Italo Svevo e Luigi Pirandello:</b> La Coscienza di Zeno, Luigi Pirandello: - Lettura ed analisi di brani tratti da romanzi degli autori presi in esame.</p> <p><b><u>MODULO 4:</u></b> <b><u>ETA ' CONTEMPORANEA</u></b></p> <p>Ermetismo Neorealismo Futurismo Montale</p>	STORIA		N. 35 ore		<p>-Produrre testi scritti di diversa tipologia e complessità.</p> <p>- Interpretare testi letterari con opportuni metodi e strumenti di analisi al fine di formulare un motivato giudizio critico.</p> <p>-Analizzare la traccia in relazione al compito da svolgere.</p>



<p>Ungaretti sabato Primo Levi</p> <p><b><u>MODULO 5:</u></b></p> <p>Scrittura La tipologia della prima prova dell'esame di Stato</p> <p>La tesina Il colloquio orale</p>	<p>Storia e le discipline coinvolte nell'E.di S.</p>		<p>N. 20</p>		<p>Elaborare la tesi, la scaletta.</p> <p>Individuare le tecniche narrative per la stesura dell'elaborato.</p> <p>Riconoscere la struttura, l'estensione, il registro del "saggio breve".</p> <p>Identificare la destinazione editoriale del saggio breve</p> <p>Utilizzare le strategie retoriche</p>
---	--	--	--------------	--	--

## DISCIPLINA: STORIA

DOCENTE: Cirino Giacomina				LIBRO DI TESTO: G. De Vecchi – G. Giovannetti: “Storia in corso”- Vol. III, Mondadori	
Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli	Eventuali altre discipline coinvolte	Metodi e mezzi adoperati	Spazi e tempi impiegati	Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione	Obiettivi raggiunti: gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:
<p><b><u>MODULO 1:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le grandi potenze all’inizio del Novecento</li> </ul> <p><b><u>MODULO 2:</u></b></p> <p>La Prima guerra mondiale La rivoluzione russa Il dopoguerra L’Italia fascista La crisi del ’29 e il “Newdeal” Il nazismo Lo stalinismo La Seconda guerra mondiale</p>	<p>ITALIANO</p> <p>ITALIANO</p>	<p>Lezione frontale; Discussioni; Metodo induttivo e deduttivo; Braistorming, problem solving; Attività laboratoriali; cooperative learning; LIM, Libro di testo, Giornali e riviste, schemi e mappe concettuali.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aula</li> </ul> <p>N. 2 ore</p> <p>N. 10 ore</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conoscenza degli argomenti</li> <li>Interesse e partecipazione al dialogo educativo;</li> <li>Capacità di analisi, sintesi, rielaborazione, confronto;</li> <li>interazione continuativa al dialogo educativo;</li> <li>capacità relazionale;</li> <li>frequenza, motivazione ed interesse;</li> <li>rispetto delle regole.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><u>STRUMENTI:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Prove strutturate e semi-strutturate</li> <li>Analisi e interpretazione di testi storici</li> <li>Verifiche orali</li> <li>Discussioni</li> <li>Griglia di valutazione del colloquio orale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Saper usare strumenti del lavoro storico: cronologie e carte storico-geografiche</li> <li>Saper esporre in forma chiara e corretta gli argomenti studiati</li> <li>Saper usare il linguaggio specifico</li> <li>Saper inquadrare, comparare, periodicizzare i fatti e gli eventi</li> </ul> <p>• Ricostruire i processi di</p>

<p>Il dopoguerra La guerra fredda L'Italia repubblicana</p>	<p>ITALIANO INGLESE</p>		<p>N. 45 ore</p>		<p>trasformazione individuando elementi di persistenza e discontinuità</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Riconoscere lo sviluppo storico dei sistemi economici e politici; individuarne i nessi con i contesti internazionali e gli intrecci con alcune variabili ambientali, demografiche, sociali e culturali</li> <li>• Individuare l'evoluzione sociale, culturale e ambientale del territorio, collegandola al contesto nazionale ed internazionale</li> </ul>
---	-----------------------------	--	------------------	--	--

**DISCIPLINA: INGLESE**

**DOCENTE: DE BENEDICTIS ANTONIETTA**

**LIBRO DI TESTO: -New B on the net- di G. Zani, A. Ferranti –Minerva italica-**

Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli	Eventuali altre discipline coinvolte	Metodi e mezzi adoperati	Spazi e tempi impiegati	Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione	Obiettivi raggiunti: gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:
<p><b><u>MODULO 1</u></b></p> <p><b>Business correspondence:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Informal and formal written communication</b></li> <li>• <b>E-mails</b></li> <li>• <b>Curriculum Vitae</b></li> <li>• <b>Memos</b></li> <li>• <b>Business letters</b></li> <li>• <b>The production questions</b></li> <li>• <b>Commerce and trade</b></li> <li>• <b>E-commerce</b></li> </ul>	<p><b>Economia</b></p> <p><b>Diritto</b></p> <p><b>Tecnica delle comunicazioni</b></p>	<p><b>Modulo 1 e 2</b></p> <p><b>Listening-Speaking</b></p> <p><b>Reading-Writing</b></p> <p><b>Pre-reading: presentazione del testo</b></p> <p><b>Decodifica e analisi guidata del testo</b></p> <p><b>Apprendimento delle parole chiave e del</b></p>	<p><b>Aula, aula LIM</b></p> <p><b>Modulo 1 h.45</b> <b>Modulo 2 h.40</b> <b>+ (12 h. ancora da svolgere)</b></p>	<p><b>Criteri di valutazione per entrambi i moduli</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Conoscenza degli argomenti</b></li> <li>• <b>Comprensione globale dei testi</b></li> <li>• <b>Produzione funzionale alla situazione comunicativa</b></li> <li>• <b>Interrogazioni guidate con domande aperte e chiuse (wh-questions)</b></li> <li>• <b>Prove scritte strutturate e semi-strutturate (comprensione del testo): quesiti a risposta aperta e singola (wh-questions). Le prove scritte sono state valutate sulla base di una griglia predeterminata da garantire l'oggettività (pertinenza, completezza e correttezza grammaticale)</b></li> </ul>	<p><b>Gli alunni, ai diversi livelli, sono in grado di relazionare e rispondere a domande inerenti il mondo del lavoro, del mercato e della globalizzazione</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>The green economy</b></li> <li>• <b>Import/export trade</b></li> <li>• <b>Reading: Coming to an office near you</b></li> <li>• <b>Reading: The Death of Distance</b></li> </ul>		<p><b>nuovo lessico</b></p> <p><b>Lezione frontale e partecipata</b></p> <p><b>Lettura e comprensione globale dei contenuti</b></p> <p><b>Esposizione libera e guidata con le Wh-questions</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Interesse e partecipazione al dialogo educativo</b></li> <li>• <b>Applicazione allo studio</b></li> </ul>	
<p><b><u>MODULO 2</u></b></p> <p><b>Cultural context</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Reading: Ancient Britain</b></li> <li>• <b>The Industrial Revolution</b></li> <li>• <b>The Victorian Age</b></li> <li>• <b>The Tudors</b></li> </ul>	<p><b>Diritto</b></p> <p><b>Storia</b></p> <p><b>Economia</b></p>				

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>The Great War</b></li><li>• <b>Britain in the 1920s and 30s</b></li><li>• <b>America's industrial growth and World I</b></li><li>• <b>The New Deal</b></li><li>• <b>The Cold War</b></li></ul>					
---	--	--	--	--	--

**DISCIPLINA: FRANCESE**

<b>DOCENTE: Benigni Nicola Antonio</b>		<b>LIBRO DI TESTO: Le monde des affaires, Pearson – Lang Edizioni</b>			
<b>Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli</b>	<b>Eventuali altre discipline coinvolte</b>	<b>Metodi e mezzi adoperati</b>	<b>Spazi e Tempi impiegati</b>	<b>Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione</b>	<b>Obiettivi raggiunti Gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:</b>
<b><u>MODULO 1</u></b> <b>L'ENTREPRISE</b> - Aspects juridiques -Organisation et structure -Communication interne et externe	<b>Diritto ed Econ.</b> <b>Tecn. Comunic.</b>	Lettura e comprensione globale dei contenuti	<b>12 ore</b>	Comprensione globale dei testi	Comprendere delle informazioni scritte di carattere tecnico – professionale .  Comprendere messaggi e semplici conversazioni telefoniche
		Apprendimento delle parole chiave e del lessico specifico	<b>8 ore</b>	Conoscenza degli argomenti fondamentali	
<b><u>MODULO 2</u></b> <b>MARKETING ET VENTE</b> -Objectifs et aspects -Publicité -Vente : offre et contrat	<b>Tecniche Prof.</b> <b>Tecn. Comunic.</b>	Lezione frontale e partecipata per la selezione delle parti più importanti	<b>10 ore</b>	Produzione funzionale alla situazione comunicativa	Conoscere e riferire adeguatamente gli aspetti fondamentali degli argomenti trattati utilizzando il lessico specifico
			<b>8 ore</b>	Verifiche con domande precise aperte e chiuse, scritte e orali	
		Lettura dei documenti , analisi	<b>4 ore</b>	Test di comprensione con domande a scelta multipla, vero o	

<p><b><u>MODULO 3</u></b></p> <p><b>L'ACCÈS À L'EMPLOI</b></p> <p>-le recrutement</p> <p>-la recherched'emploi</p> <p>- les contrats de travail</p> <p>-C.V. – Lettre de candidature</p>	<p><b>Tecniche Prof.</b></p> <p><b>Tecn. Comunic.</b></p>	<p>guidata in classe</p> <p>Saper scrivere una lettera di candidatura.</p>	<p><b>8</b></p> <p><b>6</b></p> <p><b>8</b></p>	<p>falso</p> <p>Interrogazioni brevi e lunghe</p>	<p>Produrre un documento scritto di contenuto generale e commerciale</p>
<p><b><u>MODULO 4</u></b></p> <p><b><u>Le partenariat commercial</u></b></p> <p>-les canaux de distribution.</p> <p>-la franchise</p> <p>-la force de vente et les intermédiaires du commerce.</p>	<p><b>Tecniche Prof</b></p>	<p>Esercitazioni. Lettura e comprensione di lettere commerciali.</p> <p>interrogazioni</p>	<p><b>6 ore</b></p>	<p>Verifiche scritte ed orali</p> <p>Verifiche orali</p>	<p>Relazionare sugli argomenti di studio di ordine generale e professionale</p> <p>Correttezza formale</p> <p>Conoscere e saper riempire un assegno bancario</p>
<p><b><u>MODULO 5</u></b></p> <p><b>Les règlement en france.</b></p> <p>-différents types de</p>		<p>interrogazioni</p>	<p><b>4ore</b></p>		



<p>règlements. -le chèque bancaire</p> <p><b>CIVILISATION</b></p> <p><b>STRUCTURE DE L'ÉCONOMIE FRANCAISE</b></p> <p>-le secteur primaire -le secteur secondaire -le secteur tertiaire</p> <p><b>LA POLITIQUE DE L'ENVIRONNEMENT EN FRANCE.</b></p> <p>-les règlements -L'ENERGIE NUCLEAIRE -LES ENERGIES RENOUVELABLES.</p>		<p>Risposta a questionari Interrogazioni orali</p> <p>Questionari a scelta multipla. Esercizi di comprensione del lessico specifico.</p>	<p>8 8 8 8 8</p>	<p>lavori in coppia</p> <p>Verifiche scritte e orali.</p>	<p>Saper riassumere sia per iscritto che oralmente gli aspetti fondamentali degli argomenti affrontati utilizzando un linguaggio semplice e corretto.</p> <p>Saper fare un'analisi comparativa tra la Francia e l'Italia e saper esprimere le proprie idee sull'utilizzo delle energie rinnovabili presenti anche sul proprio territorio.</p>
--	--	--	----------------------------------	---	---



<p><b><u>MODULO 2</u></b></p> <p><b><u>Gli altri contratti tipici ed atipici</u></b></p> <p>La somministrazione</p> <p>Il trasporto</p> <p>Il mandato</p> <p>Il deposito</p> <p>L'agenzia</p> <p>La mediazione</p> <p>Il franchising</p> <p>Il leasing</p> <p>Il factoring</p>		<p>Lezione frontale ed interattiva</p> <p>Problem solving.</p> <p>Analisi di casi concreti, lettura ed interpretazione di fonti giuridiche.</p> <p>Simulazione di casi.</p> <p>Approfondimenti individuali e di gruppo.</p> <p>Composizione di mappe concettuali e periodizzazioni</p> <p>Applicazione della Flipped Classroom</p>	<p><b>20 h</b></p>		<p>Conoscere i contratti tipici ed atipici individuandone i caratteri essenziali</p> <p>Distinguere le varie tipologie di contratto sulla base delle caratteristiche fondamentali</p> <p>Individuare a quale tipo di contratto sono riconducibili le singole fattispecie concrete</p>
<p><b><u>MODULO 3</u></b></p> <p><b><u>Le Banche ed i contratti Bancari</u></b></p> <p>Le Banche e la loro organizzazione</p> <p>Le funzioni della banca moderna</p>		<p>Lezione frontale ed interattiva</p> <p>Problem solving.</p> <p>Analisi di casi concreti, lettura ed interpretazione di fonti giuridiche.</p> <p>Simulazione di casi.</p>	<p><b>18 h</b></p>		<p>Conoscere l'organizzazione del sistema bancario italiano</p> <p>Conoscere le autorità creditizie</p> <p>Illustrare i singoli tipi di contratti bancari definendone i caratteri essenziali</p>

<p>Le autorità preposte al controllo del sistema creditizio italiano</p> <p>Il SEBC e la Banca Centrale Europea.</p>		<p>Approfondimenti individuali e di gruppo.</p> <p>Composizione di mappe concettuali e periodizzazioni</p> <p>Approfondimenti di gruppo</p>			<p>Conoscere gli elementi fondamentali che caratterizzano i sistemi bancari</p> <p>Analizzare le funzioni svolte dalla banca moderna</p>
<p><b><u>MODULO 4</u></b></p> <p><b><u>La Borsa ed i contratti di Borsa</u></b></p> <p>La Borsa Valori</p> <p>Le negoziazioni di borsa</p>		<p>Lezione frontale ed interattiva</p> <p>Problem solving.</p> <p>Analisi di casi concreti, lettura ed interpretazione di fonti giuridiche.</p>	<p><b>18 h</b></p>		<p>Conoscere il ruolo svolto dalla borsa valori nel sistema finanziario</p> <p>Conoscere i meccanismi di quotazione dei titoli e di ammissione al mercato ufficiale</p>

<p>Le quotazioni di borsa</p> <p>Gli operatori di borsa.</p>		<p>Simulazione di casi.</p> <p>Approfondimenti individuali e di gruppo.</p> <p>Composizione di mappe concettuali e periodizzazioni</p> <p>Applicazione della Flipped Classroom</p>			<p>Conoscere nelle sue linee essenziali il funzionamento della contrattazione della borsa valori</p>
<p><b><u>MODULO 5</u></b></p> <p><b><u>L'Italia ed il Mondo</u></b></p> <p>La bilancia dei pagamenti: struttura ed equilibrio</p> <p>Tassi di cambio</p>			<p><b>12</b></p>		<p>Illustrare il contenuto della bilancia dei pagamenti</p> <p>Individuare la condizione di equilibrio della bilancia dei pagamenti</p> <p>Saper descrivere le relazioni che intercorrono tra l'andamento della bilancia dei pagamenti ed il valore del tasso di cambio</p> <p>Conoscere la differenza tra i sistemi di cambio fissi, flessibili ed amministrati</p>
					<p>Definire le modalità di espressione delle creazioni intellettuali tutelate dalla</p>

<p><b><u>MODULO 6</u></b></p> <p><b><u>I Titoli di credito</u></b></p> <p><u>Gli assegni bancari</u>  <u>Gli assegni circolari</u>  <u>La circolazione dei titoli di credito</u></p>			<p><b>12</b></p>		<p>legge</p> <p>Definire i titoli di credito e la loro funzione</p> <p>Individuare la funzione e le differenze degli assegni</p>
--	--	--	------------------	--	--

## DISCIPLINA: MATEMATICA

**DOCENTE: DOMENICI Mauro**

**LIBRO DI TESTO:**

**“Matematica modelli e competenze” vol. C**

**– Autori: L. Tonolini, F. Tonolini, G. Tonolini, A. Manenti Calvi**

**– Casa Editrice: "Minerva Italica"**

Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli	Eventuali altre discipline coinvolte	Metodi e mezzi adoperati	Spazi e tempi impiegati	Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione	Obiettivi raggiunti Gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:
<p><b>Analisi Matematica”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Generalità sulle funzioni e loro classificazione</li> <li>• Determinazione dell'insieme di definizione di una funzione</li> <li>• Determinazione delle intersezioni di una funzione con gli assi cartesiani</li> <li>• Studio del segno della funzione</li> </ul> <p><b>I limiti e gli asintoti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Approccio intuitivo (non rigoroso) al concetto di limite</li> <li>• Limite di una funzione <math>f(x)</math> per <math>x</math> tendente ad un valore finito <math>x_0</math></li> </ul>		<p>Gli argomenti di studio sono stati spesso impostati con taglio problematico, onde favorire occasioni di ricerca ed approfondimento individuale e, quindi, il miglioramento del metodo di studio personale dei ragazzi.</p> <p>Si è fatto uso di metodologie diverse, quali:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• lezioni frontali (poche);</li> <li>• lezioni interattive;</li> <li>• discussioni guidate ed esercitazioni di gruppo;</li> <li>• analisi testuali.</li> </ul>	<p>h. 20</p> <p>Durante le ore sopra indicate sono stati ripetuti ed approfonditi argomenti già studiati negli anni precedenti che non erano stati sufficientemente assimilati.</p>	<p>Criteri di valutazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• conoscenza degli argomenti;</li> <li>• interesse e partecipazione al dialogo educativo;</li> <li>• applicazione individuale allo studio;</li> <li>• correttezza formale;</li> <li>• capacità di analisi e sintesi.</li> </ul> <p>Un costante coinvolgimento dei ragazzi, anche durante le spiegazioni, è servito a controllare in itinere il livello di profitto conseguito; ho effettuato verifiche didattiche più approfondite e personalizzate, in misura compatibile con il tempo a disposizione, in forma orale e scritta.</p> <p>Le prove scritte sono state sempre valutate sulla base di una griglia predeterminata in modo da garantire, per quanto possibile, l'oggettività.</p> <p>Il voto finale terrà conto della partecipazione in aula, dell'impegno personale a casa, della costanza dell'impegno stesso, nonché del miglioramento globalmente conseguito nel corso dell'anno.</p> <p>Il voto, quindi, non scaturirà necessariamente dalla media aritmetica delle valutazioni espresse durante il quadrimestre.</p>	<p>- risolvere equazioni di primo grado e di secondo grado;</p> <p>- determinare gli intervalli soluzione di disequazioni di 1° e di 2° grado;</p> <p>- risolvere equazioni e disequazioni fratte.</p> <p>Illustrare intuitivamente il concetto di limite di una funzione</p> <p>-effettuare passaggi al limite</p> <p>-riconoscere eventuali forme indeterminate</p> <p>-calcolare limiti anche se si presentano in forma indeterminata</p> <p>-individuare gli eventuali asintoti di una funzione algebrica razionale e/o razionale o fratta</p>





<p>quali una funzione è crescente o decrescente.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Massimi e minimi assoluti e relativi di una funzione</li> <li>• Concavità di una curva</li> <li>• Determinazione dei flessi di una funzione derivabile</li> <li>• Rappresentazione grafica di una funzione</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• analisi testuali.</li> </ul>		<p>aula, dell'impegno personale a casa, della costanza dell'impegno stesso, nonché del miglioramento globalmente conseguito nel corso dell'anno.</p> <p>Il voto, quindi, non scaturirà necessariamente dalla media aritmetica delle valutazioni espresse durante il quadrimestre.</p>	<p>correttamente lo studio completo di una semplice funzione razionale(intera o fratta) ,ma evidenziano difficoltà a rispondere a domande più teoriche</p>
---	--	---	--	---	--

**DISCIPLINA: Tecniche professionali dei servizi commerciali.**

<b>DOCENTE: TONDI Massimo</b>	<b>LIBRO DI TESTO: Tecniche professionali dei servizi Commerciali per il quinto anno</b> <b>Autori: Pietro Bertoglio e Stefano Rascioni</b> <b>Editore: TRAMONTANA RCS</b>
-------------------------------	--

Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli	Eventuali altre discipline coinvolte	Metodi e mezzi adoperati	Spazi e tempi impiegati	Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione	Obiettivi raggiunti: gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:
<p><b><u>MODULO 1</u></b></p> <p>BILANCIO E FISCALITA' D'IMPRESA:</p> <p><b>Unità 1</b> Il Bilancio civilistico</p> <p><b>Unità 2</b> L'Analisi di bilancio</p> <p><b>Unità 3</b> Le imposte dirette a carico delle imprese</p>	Diritto	Lezione frontale Lavori di gruppo Esercitazioni Lavagna Codice civile Libro di testo	<p>Aula Laboratorio</p> <p>N° 45 ore</p> <p>N° 57 ore</p> <p>N° 30 ore</p>	<p>Conoscenza dei contenuti Acquisizione del linguaggio specifico, capacità pratiche-operative e di rielaborazione</p> <p>Esercitazioni scritte, prove strutturate, prove scritte e orali</p>	<p>Analizzare e interpretare la normativa civilistica sul bilancio d'esercizio. Redigere il bilancio d'esercizio di una società di capitali. Riclassificare lo S.P. e il C.E.. Calcolare gli indici di bilancio più significativi. Analizzare la situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'impresa. Riconoscere gli elementi che determinano il reddito fiscale.</p>

<p><b>MODULO 2</b></p> <p>LA CONTABILITA' GESTIONALE:</p> <p><b>Unità 1</b> I metodi di calcolo dei costi</p> <p><b>Unità 2</b> I costi e le decisioni aziendali</p>	Diritto	Lezione frontale Lavori di gruppo Esercitazioni Lavagna Codice civile Libro di testo	Aula Laboratorio  N° 35 ore   N° 10 ore	Conoscenza dei contenuti Acquisizione del linguaggio specifico, capacità pratiche-operative e di rielaborazione  Esercitazioni scritte, prove strutturate, prove scritte e orali	Individuare le funzioni e gli strumenti della contabilità gestionale. Classificare i costi aziendali Applicare i metodi di calcolo dei costi. Calcolare e rappresentare graficamente il punto di equilibrio. Risolvere problemi di scelta aziendale basati sulla contabilità gestionale.
<p><b>MODULO 3</b></p> <p>STRATEGIE AZIENDALI, PROGRAMMAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE:</p> <p><b>Unità 1</b> La pianificazione, la programmazione e il controllo aziendale</p> <p><b>Unità 2</b> Il budget e il reporting aziendale</p> <p><b>Unità 3</b> Il business plan e il marketing plan</p>	Diritto	Lezione frontale Lavori di gruppo Esercitazioni Lavagna Codice civile Libro di testo	Aula Laboratorio  N° ore 20   N° 45 ore   N° 22 ore	Conoscenza dei contenuti Acquisizione del linguaggio specifico, capacità pratiche-operative e di rielaborazione  Esercitazioni scritte, prove strutturate, prove scritte e orali	Riconoscere il ruolo della pianificazione e della programmazione aziendale. Identificare le diverse tipologie di budget . Redigere i budget settoriali, il budget economico, il budget degli investimenti e il budget di tesoreria.  Effettuare l'analisi degli scostamenti. Contribuire alla redazione del business plan e alla predisposizione di piani di marketing strategico.

## DISCIPLINA: TECNICHE DI COMUNICAZIONE

<b>DOCENTE: Rescigno Licia</b>	<b>LIBRO DI TESTO:</b> <b>“Punto com” vol. B – autore G. Colli</b> <b>Ambito professionale – IPS – Casa Editrice “CLITT”</b>
--------------------------------	--

Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli	Eventuali altre discipline coinvolte	Metodi e mezzi adoperati	Spazi e tempi impiegati	Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione	Obiettivi raggiunti Gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:
<p style="text-align: center;"><b><u>MODULO 1</u></b> <b>“Competenze relazionali e le tecniche di comunicazione individuale”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La comunicazione efficace come “skill for life”</li> <li>• L’autoconsapevolezza</li> <li>• L’empatia</li> <li>• L’assertività</li> <li>• Lo stile comunicativo remissivo: la fuga</li> <li>• Lo stile aggressivo: l’autoritarismo</li> <li>• Lo stile manipolatorio: la maschera</li> <li>• Lo stile assertivo</li> <li>• Il modello ecologico della comunicazione</li> <li>• L’ascolto attivo</li> </ul>		<p>Gli argomenti di studio sono stati spesso impostati con taglio problematico, onde favorire occasioni di ricerca ed approfondimento individuale e, quindi, il miglioramento del metodo di studio personale dei ragazzi.</p> <p>Si è fatto uso di metodologie diverse, quali:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• lezioni frontali</li> <li>• lezioni interattive;</li> <li>• esercizi per sviluppare le competenze comunicative</li> <li>• discussioni</li> </ul>	h. 14	<p>Criteri di valutazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• conoscenza degli argomenti;</li> <li>• interesse e partecipazione al dialogo educativo;</li> <li>• applicazione individuale allo studio;</li> <li>• correttezza formale;</li> <li>• capacità di analisi e sintesi.</li> </ul> <p>Un costante coinvolgimento dei ragazzi, anche durante le spiegazioni, è servito a controllare in itinere il livello di profitto conseguito; ho effettuato verifiche didattiche, in misura compatibile con il tempo a disposizione, in forma orale e scritta.</p> <p>Le prove scritte sono state sempre valutate sulla base di una griglia predeterminata in modo da garantire, per quanto possibile, l’oggettività.</p> <p>Il voto finale terrà conto della partecipazione in</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendere l’importanza dell’intelligenza emotiva nella comunicazione</li> <li>- Riconoscere l’importanza della componente empatica nelle relazioni umane</li> <li>- Comprendere l’importanza del superamento delle barriere comunicative</li> <li>- conoscere gli stili comunicativi interpersonali</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gli errori comuni nell'ascolto e i suggerimenti per ben ascoltare</li> <li>• Il feedback</li> <li>• Parlare in prima persona</li> </ul>		<p>guidate ed esercitazioni di gruppo;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• analisi testuali.</li> </ul>		<p>aula, dell'impegno personale a casa, della costanza dell'impegno stesso, nonché del miglioramento globalmente conseguito nel corso dell'anno.</p> <p>Il voto, quindi, non scaturirà necessariamente dalla media aritmetica delle valutazioni espresse durante il quadrimestre.</p>	-
<p><b><u>MODULO 2</u></b> <b>“Dinamiche sociali e tecniche di comunicazione di gruppo”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il gruppo e le sue dinamiche</li> <li>• Il concetto di gruppo</li> <li>• La dinamica di gruppo</li> <li>• Bisogni e circoli comunicativi nei gruppi</li> <li>• I meccanismi che minacciano i gruppi</li> <li>• I ruoli all'interno di un gruppo</li> <li>• Le dinamiche affettive nel gruppo</li> <li>• La leadership</li> <li>• Il gruppo efficace</li> <li>• Le barriere comunicative in un</li> </ul>		<p>Gli argomenti di studio sono stati spesso impostati con taglio problematico, onde favorire occasioni di ricerca ed approfondimento individuale e, quindi, il miglioramento del metodo di studio personale dei ragazzi.</p> <p>Si è fatto uso di metodologie diverse, quali:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• lezioni frontali</li> <li>• lezioni interattive;</li> <li>• esercizi per sviluppare le competenze comunicative</li> <li>• discussioni guidate ed esercitazioni di</li> </ul>	<p>Aula</p> <p>h. 10</p> <p>Durante le ore sopra indicate sono stati ripetuti ed approfonditi argomenti già studiati negli anni precedenti che non erano stati sufficientemente assimilati.</p>	<p>Criteri di valutazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• conoscenza degli argomenti;</li> <li>• interesse e partecipazione al dialogo educativo;</li> <li>• applicazione individuale allo studio;</li> <li>• correttezza formale;</li> <li>• capacità di analisi e sintesi.</li> </ul> <p>Un costante coinvolgimento dei ragazzi, anche durante le spiegazioni, è servito a controllare in itinere il livello di profitto conseguito; ho effettuato verifiche didattiche più approfondite e personalizzate, in misura compatibile con il tempo a disposizione, in forma orale e scritta.</p> <p>Le prove scritte sono state sempre valutate sulla base di una griglia predeterminata in modo da garantire, per quanto possibile, l'oggettività.</p> <p>Il voto finale terrà conto della partecipazione in aula, dell'impegno personale a casa, della costanza dell'impegno stesso, nonché del miglioramento globalmente conseguito nel corso dell'anno.</p> <p>Il voto, quindi, non scaturirà necessariamente</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riconoscere le dinamiche di gruppo .</li> <li>- Conoscere le dinamiche della comunicazione di gruppo</li> <li>- Distinguere i ruoli caratteristici di un gruppo</li> <li>- Individuare i meccanismi che minacciano i gruppi</li> <li>- Riconoscere la leadership</li> <li>- Individuare le barriere comunicative in un gruppo</li> <li>- Riconoscere le caratteristiche del bullismo</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• gruppo</li> <li>• Il bullismo</li> <li>• Il gruppo di lavoro e le sue condizioni di efficacia</li> <li>• Le tappe evolutive del gruppo efficace</li> <li>• Il gruppo nascente</li> <li>• Il gruppo in via di maturazione</li> <li>• Il gruppo maturo</li> </ul>		<p>gruppo;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• analisi testuali.</li> </ul>		<p>dalla media aritmetica delle valutazioni espresse durante il quadrimestre.</p>	
<p><b><u>MODULO 3</u></b> <b>“Le comunicazioni aziendali”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le comunicazioni interne ed esterne all’azienda</li> <li>• La comunicazione d’impresa e le sue finalità</li> <li>• I vettori della comunicazione aziendale</li> <li>• Come relazionarsi sul lavoro con i tipi difficili</li> <li>• I flussi della comunicazione esterna: Public Relation</li> <li>• L’immagine aziendale</li> <li>• La marca o brand</li> <li>• Il linguaggio del marketing</li> <li>• Gli strumenti delle public relation</li> </ul>	<p>Inglese Francese</p>	<p>Gli argomenti di studio sono stati spesso impostati con taglio problematico, onde favorire occasioni di ricerca ed approfondimento individuale e, quindi, il miglioramento del metodo di studio personale dei ragazzi.</p> <p>Si è fatto uso di metodologie diverse, quali:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• lezioni frontali (poche);</li> <li>• lezioni interattive;</li> <li>• discussioni guidate ed esercitazioni di gruppo;</li> <li>• analisi testuali</li> </ul>	<p>h. 14</p>	<p>Criteria di valutazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• conoscenza degli argomenti;</li> <li>• interesse e partecipazione al dialogo educativo;</li> <li>• applicazione individuale allo studio;</li> <li>• correttezza formale;</li> <li>• capacità di analisi e sintesi.</li> </ul> <p>Un costante coinvolgimento dei ragazzi, anche durante le spiegazioni, è servito a controllare in itinere il livello di profitto conseguito; ho effettuato verifiche didattiche in misura compatibile con il tempo a disposizione, in forma orale e scritta.</p> <p>Le prove scritte sono state sempre valutate sulla base di una griglia predeterminata in modo da garantire, per quanto possibile, l'oggettività.</p> <p>Il voto finale terrà conto della partecipazione in aula, dell'impegno personale a casa, della costanza dell'impegno stesso, nonché del miglioramento globalmente conseguito nel corso dell'anno.</p>	<p>- Conoscere i concetti di marketing e marketing relazionale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendere i principali fattori che determinano la “ comunicazione – informazione”</li> <li>- Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione più appropriati per intervenire nei contesti professionali di riferimento</li> </ul>

<p><b>MODULO 4</b>  <b>“ La realizzazione di prodotti pubblicitari”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La strategia di comunicazione pubblicitaria</li> <li>• L’agenzia pubblicitaria</li> <li>• Il Briefing</li> <li>• La copy - strategy</li> <li>• La pianificazione pubblicitaria</li> <li>• La pubblicità della carta stampata</li> <li>• La pubblicità in televisione e al cinema</li> <li>• L’advertising on line</li> <li>• La pubblicità radiofonica</li> <li>• Le affissioni</li> <li>• La definizione del budget e il media plan</li> <li>• Produzione e coordinamento dei comunicati</li> <li>• La fase di verifica dei risultati</li> </ul>	<p>Inglese  Francese</p>		<p>h 14</p> <p>Il modulo è ancora in fase di svolgimento.</p> <p>Si rimanda quindi ai programmi che verranno stilati a fine anno.</p>	<p>Il voto, quindi, non scaturirà necessariamente dalla media aritmetica delle valutazioni espresse durante il quadrimestre.</p> <p>Criteri di valutazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• conoscenza degli argomenti;</li> <li>• interesse e partecipazione al dialogo educativo;</li> <li>• applicazione individuale allo studio;</li> <li>• correttezza formale;</li> <li>• capacità di analisi e sintesi.</li> </ul> <p>Un costante coinvolgimento dei ragazzi, anche durante le spiegazioni, è servito a controllare in itinere il livello di profitto conseguito; ho effettuato verifiche didattiche, in misura compatibile con il tempo a disposizione, in forma orale e scritta.</p> <p>Le prove scritte sono state sempre valutate sulla base di una griglia predeterminata in modo da garantire, per quanto possibile, l'oggettività.</p> <p>Il voto finale terrà conto della partecipazione in aula, dell'impegno personale a casa, della costanza dell'impegno stesso, nonché del miglioramento globalmente conseguito nel corso dell'anno.</p> <p>Il voto, quindi, non scaturirà necessariamente dalla media aritmetica delle valutazioni espresse durante il quadrimestre.</p>	<p>Essendo il modulo ancora in fase di svolgimento non è possibile, al momento, definire con più precisione, gli obiettivi specifici raggiunti.</p> <p>In linea di massima molti ragazzi sono in grado di individuare alcune figure che presiedono a funzioni fondamentali all'interno di un'agenzia pubblicitaria</p>
--	------------------------------	--	---	--	--

## DISCIPLINA: SCIENZE MOTORIE E SPORTIVE

<b>DOCENTE: SANTOPOLO Claudio</b>	<b>LIBRO DI TESTO:</b> <b>“Voglia di movimento”</b> <b>autori : A. Rampa – M.C. Salvetti</b> <b>Casa Editrice: Juvenilia Scuola</b>
-----------------------------------	--

Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli	Eventuali altre discipline coinvolte	Metodi e mezzi adoperati	Spazi e tempi impiegati	Criteri e strumenti utilizzati per la valutazione	Obiettivi raggiunti: gli alunni, a diversi livelli, sono in grado di:
<p style="text-align: center;"><b><u>MODULO 1</u></b> <b>“Attività ed esercizi a carico naturale”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Corsa di resistenza;</li> <li>Corsa veloce;</li> <li>Andature varie.</li> </ul>		Palestra	20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Osservazione diretta;</li> <li>Test motori specifici.</li> </ul>	- Vincere resistenze rappresentate dal carico naturale.
<p style="text-align: center;"><b><u>MODULO 2</u></b> <b>“Potenziamento; Capacità coordinative e Condizionali”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Esercizi di preatletica generale.</li> </ul>		Palestra	20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Osservazione diretta;</li> <li>Test motori specifici.</li> </ul>	Potenziare i principali muscoli degli arti superiori, arti inferiori e tronco; - Compiere azioni semplici e o complesse; - Eseguire movimenti con la più ampia escursione articolare; - Svolgere correttamente gli esercizi finalizzati al miglioramento delle capacità condizionali e coordinative;



<p><b><u>MODULO 3</u></b> <b>“Giochi sportivi: Pallavolo”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Esercizi fondamentali individuali;</li> <li>• Esercizi fondamentali di squadra;</li> <li>• Schemi di attacco e di difesa.</li> <li>• Incontri di pallavolo.</li> </ul>		<p>Palestra</p>	<p>50%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Osservazione diretta;</li> <li>• Test motori specifici.</li> </ul>	<p>Eseguire il palleggio frontale, il bagher, il muro, la schiacciata e la battuta;</p> <p>- Giocare una partita di pallavolo praticando schemi semplici di difesa e di attacco.</p>
<p><b><u>MODULO 4</u></b> <b>“Organi e Apparati; Le capacità Condizionali; I benefici dell’Attività Fisica; La Pallavolo”</b></p>	<p>Scienze</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Palestra;</li> <li>• Aula;</li> <li>• Libro di testo;</li> <li>• Fotocopie.</li> </ul>	<p>10%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interrogazioni;</li> <li>• Verifiche scritte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscere organi, ossa e muscoli principali del corpo umano;</li> <li>- Sapere che cosa è la resistenza, la velocità, la forza e la mobilità articolare;</li> <li>- Conoscere i benefici dell’attività fisica sui principali organi del corpo umano;</li> <li>- Conoscere le principali regole di gioco della pallavolo.</li> </ul>



**1) Il contratto di deposito si dice irregolare:**

- a) quando ha per oggetto beni fungibili
  - b) quando ha per oggetto beni mobili
  - c) quando ha per oggetto beni immobili
  - d) quando è deciso dalle parti
- 

**2) La fede di deposito e la nota di pegno sono:**

- a) titoli di debito
  - b) titoli di credito
  - c) titoli finanziari
  - d) titoli ordinari
- 

**3) Il conto corrente bancario è un contratto:**

- a) atipico
  - b) tipico
  - c) di lavoro
  - d) di esecuzione
- 

**4) La borsa valori è:**

- a) un mercato di solo merci
  - b) un mercato di solo valuta
  - c) un mercato finanziario
  - d) non è un mercato
- 

**5) Gli operatori di borsa sono:**

- a) le Sim e le Sicav
  - b) le banche
  - c) i risparmiatori
  - d) i privati azionisti
- 

**6) La CONSOB è:**

- a) Organo di controllo della Banca D'Italia
- b) Organo di controllo delle società e della Borsa Valori
- c) Organo di controllo delle società

## Facebook buys WhatsApp for \$19 billion

Facebook has bought messaging app WhatsApp in a deal worth a total of \$19 billion in cash and shares. It is the social networking giant's biggest acquisition so far. WhatsApp allows users to send messages over internet connections, avoiding text messaging fees. The company claims it is currently registering one million new users a day.

Cathy Boyle, a senior analyst at research firm eMarketer, said WhatsApp was valuable to Facebook for several reasons apart from advertising, including its younger user base and its popularity overseas.

WhatsApp actually has greater penetration than Facebook in a lot of international markets,' Ms Boyle told the BBC.

Ben Bajarin, from California-based technology consultants Creative Strategies, said the deal would allow Facebook to **\*tap into** a rapidly growing market.

"WhatsApp is on a path towards a billion users," he said "They are growing much, much faster than Facebook. This is a way that Facebook can get the next billion smartphone consumer into their ecosystem... to touch them and engage with them in ways than just via the Facebook platform.'

Prior to this acquisition, Facebook's biggest purchase had been Instagram for \$1 bn in 2012.

**\* tap into:** inserirsi

(Source: *BBC online*)

**Read the article and answer the questions.**

1 How much has Facebook paid for WhatsApp? How have they paid?

---

---

2 How many new users does WhatsApp register every day?

---

---

3 How many total users will WhatsApp have in the near future?

---

---

4 What other big hi-tech company has Facebook recently acquired?

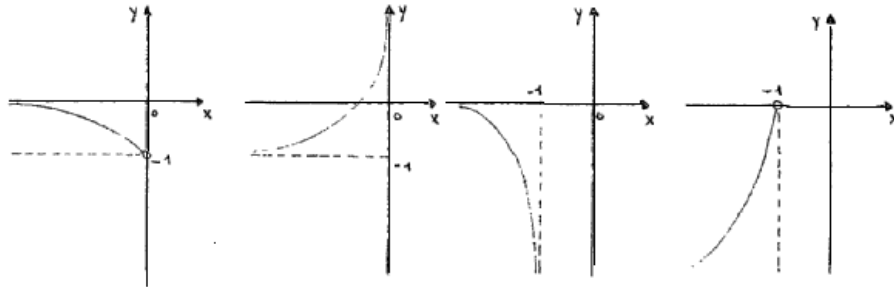
---

---

## MATEMATICA

1) Per quale delle funzioni, i cui grafici sono di seguito riportati, si verifica che il  $\lim_{x \rightarrow -\infty} f(x) = -1$  :

- a) per la prima
- b) per la seconda
- c) per la terza
- d) per la quarta



2) L'insieme di definizione della funzione  $y = \frac{\sqrt{x-5}}{x^2-25}$  è :

- a)  $x \geq 5$
- b)  $x > 5$
- c)  $\forall x \in \mathcal{R}$  ma con  $x \neq \pm 5$
- d)  $\forall x \in \mathcal{R}$

3) Il  $\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{3x+1}{x^3-7}$  si presenta nella forma indeterminata  $\frac{\infty}{\infty}$  individua, fra quelli di seguito elencati, il valore corretto.

- a)  $\infty$
- b)  $0$
- c)  $-\infty$
- d)  $-\frac{1}{7}$

4) La funzione  $y = \frac{x^2-4}{x+1}$

- a) è positiva per  $(-2 < x < -1) \cup (x > 2)$
- b) è positiva per  $(x < -2) \cup (x > 2)$
- c) è positiva per  $(-2 < x < +2)$
- d) è sempre positiva

- 
- 5) Il  $\lim_{x \rightarrow -1} \frac{x^3 + 1}{x + 1}$  si presenta nella forma indeterminata  $\frac{0}{0}$  ;  
individua, fra quelli di seguito elencati, il valore corretto
- a) + 3
  - b) - 3
  - c) 0
  - d)  $\infty$
- 

- 6) La funzione  $y = \frac{2x - 4}{x + 1}$
- a) non ha asintoti
  - b) ha un asintoto verticale ed uno orizzontale
  - c) ha solo un asintoto obliquo
  - d) ha solo un asintoto verticale
- 

**spazio per eventuali calcoli**

## STORIA

1) **Elenca le cause scatenanti della prima Guerra mondiale**

---

---

---

2) **Sintetizza gli elementi caratterizzanti il biennio rosso in Italia**

---

---

---

3) **La marcia su Roma si ebbe il:**

- a) 28 ottobre 1922
- b) 25 novembre 1943
- c) 5 novembre 1934
- d) 5 novembre 1932

4) **I patti lateranensi erano:**

- a) un accordo tra la Santa sede e il partito liberale
- b) un accordo politico del 1939
- c) un accordo tra la Santa sede e il fascismo
- d) un'imposizione della Santa sede

---



## TECNICHE DI COMUNICAZIONE

---

**1) IL Brand non è soltanto il logo dell'impresa, ma cosa rappresenta?**

- a) il marchio dell'impresa
  - b) l'immagine dell'impresa
  - c) la storia dell'impresa
  - d) il futuro dell'impresa
- 

**2) Quale di queste non è una tappa evolutiva del team work?**

- a) gruppo emergente
  - b) gruppo in maturazione
  - c) gruppo nascente
  - d) gruppo maturo
- 

**3) Che cos'è l'intelligenza emotiva?**

.....

.....

.....

.....

.....

---

**4) Per una comunicazione efficace quale stile bisogna possedere?**

.....

.....

.....

.....

.....

**GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLA SIMULAZIONE DELLA TERZA PROVA**

<b>MATERIA</b>	<b>PUNTEGGIO PER QUESITO</b>	<b>RISPOSTE ESATTE</b>	<b>PUNTEGGIO CONSEGUITO</b>
<b>DIRITTO</b>	<b>0,50 (quesiti a risposta multipla)</b>		
<b>INGLESE</b>	<b>0,75 0,25 per la pertinenza, 0,25 per la completezza, 0,25 per la correttezza grammaticale</b>		
<b>MATEMATICA</b>	<b>0,50 (quesiti a risposta multipla)</b>		
<b>STORIA</b>	<b>0,50 (quesiti a risposta multipla) 1 (quesiti a risposta singola)</b>		
<b>TECNICHE DI COMUNICAZIONE</b>	<b>0,50 (quesiti a risposta multipla) 1 (quesiti a risposta singola)</b>		
<b>TOTALE (punteggio senza approssimazione)</b>			
<b>TOTALE approssimato per eccesso (se <math>\geq 0,5</math>) o per difetto</b>		<b>___ / 15</b>	

## **CORRETTORI:**

**DIRITTO a-b-a-c-a-b**

**INGLESE Risposte possibili :** 1. He read an advert in I Sole 24 Ore, 2. He is applying for the post of accountant assistant; 3: He can

**MATEMATICA b-b-b-a-a-b**

**STORIA 1) A – 2) C**

### **Domanda 1**

Le cause scatenati furono: l'opinione pubblica favorevole alla guerra, la corsa agli armamenti e il sostegno dei proprietari delle industrie belliche, la diffusione delle ideologie nazionaliste, le tensioni diplomatiche tra gli stati e i continui conflitti nella zona dei Balcani.

### **Domanda 2**

Tra il 1919 e il 1920 le lotte degli operai e dei contadini raggiunsero il massimo dell'intensità; la protesta più clamorosa ci fu a Milano nel 1920, dove gli operai occuparono le fabbriche per due settimane. Le occupazione si ebbero in diverse zone dell'Italia, contro gli occupanti si scatenò la violenza dello squadristo fascista, da ciò il nome biennio rosso.

**TECNICHE DI COMUNICAZIONE: 1) C-2) A**

Correttore

1) D

2) A

3) la branca del marketing che utilizza il canale online

4) l'azione di mantenimento del proprio parco clienti

**ISTITUTO D'ISTRUZIONE SUPERIORE**  
**"S. PERTINI - L. MONTINI - V. CUOCO"**  
**DI CAMPOBASSO**

**Indirizzo: ISTITUTO PROFESSIONALE DI STATO**  
**PER I SERVIZI COMMERCIALI**  
**Anno scolastico 2015/16**  
**2<sup>a</sup> SIMULAZIONE DELLA TERZA PROVA**

**"TECNICO DEI SERVIZI COMMERCIALI"**

**Discipline coinvolte:** DIRITTO  
INGLESE  
MATEMATICA  
STORIA  
TECNICHE DI COMUNICAZIONE

<b>Cognome e nome dello studente:</b> _____
<b>Classi:</b> 5 <sup>a</sup> A <span style="float:right"><b>Data:</b> 10 maggio 2018</span>
<b>Punteggio conseguito</b> _____

Tempo di esecuzione della prova: 60 minuti

Tipologia: mista

- quesiti a risposta multipla con una sola risposta esatta
- quesiti a risposta singola

Numero dei quesiti: 24

- 16 a risposta multipla
- 8 a risposta singola

Obiettivi: conoscenza dei contenuti, comprensione di un testo in lingua inglese e produzione scritta, capacità logiche

Criteri per la valutazione:

- ai quesiti a risposta multipla viene attribuito un punteggio pari a 0,50;
- ai quesiti a risposta singola viene attribuito un punteggio pari a 1;
- alla prova di lingua, basata su quattro domande, viene attribuito un punteggio pari a 0,25 per la pertinenza, 0,25 per la completezza e 0,25 per la correttezza grammaticale (totale punti 0,75 per ogni risposta esatta).

I punteggi non interi saranno approssimati per eccesso se superiori o uguali a 0,5, per difetto se inferiori. Per risposte errate o mancanti il punteggio è pari a 0. Il massimo è di punti 15 livello di sufficienza è pari a 10/15.

E' consentito l'uso dei dizionari di Italiano e di Inglese, del Codice civile non commentato, della calcolatrice non programmabile.

Non sono consentite cancellature o abrasioni.

## DIRITTO

---

### 1) Il Leasing si avvicina contrattualmente alla vendita:

- a) con riserva di gradimento
  - b) con riserva di proprietà o a rate
  - c) con patto di riscatto
  - d) con patto di prova
- 

### 2) Il Leasing si dice finanziario quando:

- a) c'è una società finanziaria come intermediaria
  - b) non c'è nessun intermediario
  - c) nel contratto ci sono solo due parti
  - d) è un contratto tipico
- 

### 3) Il factoring si dice pro soluto quando:

- a) la società di factoring non si assume il rischio del mancato pagamento
  - b) la società di factoring si assume il rischio del mancato pagamento
  - c) lo prevede la legge
  - d) la società di factoring può o meno assumere il rischio del mancato pagamento
- 

### 4) Con il contratto di factoring si possono cedere:

- a) solo crediti esistenti
  - b) solo crediti futuri
  - c) sia crediti esistenti che futuri
  - d) solo crediti riscossi
- 

### 5) I Titoli di credito sono :

- a) documenti che incorporano un diritto di credito
  - b) documenti che incorporano un debito
  - c) documenti che non possono circolare
  - d) contratti
- 

### 6) I titoli di credito si dicono astratti perchè:

- a) indicano la causa per cui sono stati emessi
- b) non indicano la causa per cui sono stati emessi
- c) non esistono
- d) possono o meno indicare la causa per cui sono stati emessi

## Netiquette

If you really can't bear to cut down your e-mailing then consider your netiquette instead. That doesn't just mean being nice to your employees – though, of course, you should be! It means asking yourself some simple questions before hitting send.

First of all, mull over whether that e-mail needs to go at all. Are you going to be clogging up people's inboxes with irrelevant information that doesn't really apply to them? If so, take everybody else off the chain and just send it directly to the most relevant recipient. Secondly, does the e-mail contain a large attachment? If so, it could **\*grind** your colleagues' e-mail **to a halt**. There is nothing more frustrating than having a to-do list to get through and your computer freezing.

Finally, make sure the message is clear, concise and well thought through. All too often e-mails are written quickly and sent without being reviewed. How much time have you wasted trying to decipher a message that doesn't make much sense? Consider your subject heading carefully.

If you need someone to read the email urgently, make that clear and click on the red high priority mark. Don't write too much and always go back and read through before sending it.

### **\*Grind to a halt: bloccarsi**

- 1) What are the most important things to remember when you send an e-mail?
  
- 2) Why is it important to send messages only to those who really need to read your e-mail?
  
- 3) What do you have to do before clicking 'send'?

1) L'insieme di definizione della funzione  $y = \frac{\sqrt{x^2 - 4}}{x - 9}$  è :

- a)  $\begin{cases} (x \leq -2) \cup (x \geq 2) \\ x \neq 9 \end{cases}$
  - b)  $\begin{cases} \forall x \in \mathbb{R} \\ x \neq 9 \end{cases}$
  - c)  $\begin{cases} x \geq 2 \\ x \neq 9 \end{cases}$
  - d)  $\forall x \in \mathfrak{R}$
- 

2) La derivata prima della funzione  $y = \frac{3x - 2}{x}$  è:

- a)  $y' = 3$
  - b)  $y' = \frac{2}{x^2}$
  - c)  $y' = \frac{3}{x^2}$
  - d)  $y' = \frac{-2}{x^2}$
- 

3) Il  $\lim_{x \rightarrow -3} \frac{x^3 + 27}{x + 3}$  si presenta nella forma indeterminata  $\frac{0}{0}$ .

Applicando la regola di de l'Hôpital, o altri metodi conosciuti, individua, fra quelli di seguito elencati, il valore corretto.

- a) 27
  - b) -27
  - c) 0
  - d)  $\infty$
- 

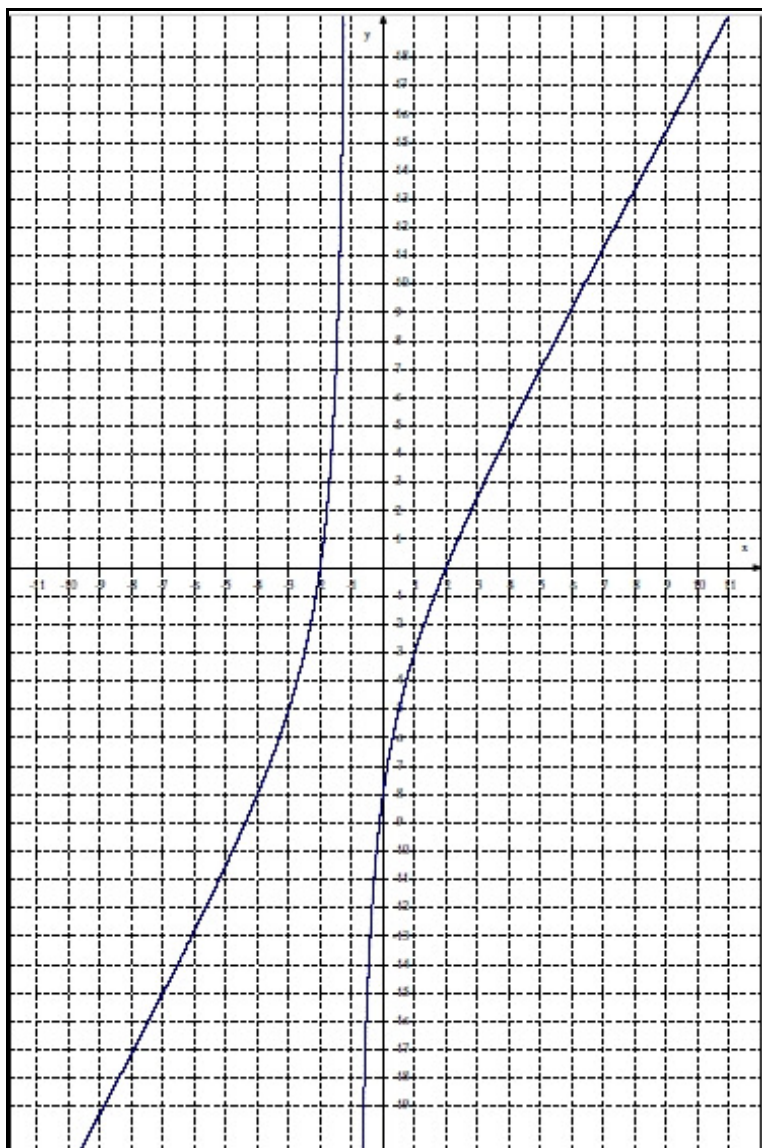
4) La funzione  $y = (3x - 2)^{1/3} (2x - 1)^{-1}$  è :

- a) razionale intera
- b) irrazionale intera
- c) irrazionale fratta
- d) razionale fratta

5) La funzione  $y = \frac{2x^2 - 8}{x + 1}$  ha il grafico di seguito riportato.

Osservando la figura o svolgendo dei calcoli individua l'unica affermazione esatta.

- a) la derivata prima è sempre positiva;
- b) la derivata seconda è sempre positiva;
- c) la derivata seconda è sempre negativa.
- d) la derivata prima è sempre negativa;



6) La derivata seconda della funzione  $y = 2x^3 + 3x^2 + x$  è:

- a)  $y'' = 6x^2 + 6x + 1$
- b)  $y'' = 12x + 6$
- c)  $y'' = 5x^2 + 5x$
- d)  $y'' = 8x + 6$



## STORIA

1) **Illustra la situazione politica dell'Italia dopo la liberazione di Mussolini il 12 settembre 1943**

---

---

---

2) **Riassumi gli eventi di Pearl Harbor**

---

---

---

3) **Il patto Molotov-Ribbentrop fu firmato tra:**

- a) Russia e Germania
- b) Germania e Italia
- c) Francia e Italia
- d) Unione Sovietica e Germania

4) **La linea Maginot era :**

- a) un sistema di fortificazione costruito dalla Francia
- b) un sistema di fortificazione costruito dalla Germania
- c) un sistema di fortificazione costruito dalla Russia
- d) un sistema di fortificazione costruito dall'Italia

---

## TECNICHE DI COMUNICAZIONE

---

1) Quale di queste fasi non rientra nella mission aziendale?

- a) scopo
  - b) valori
  - c) strategia
  - d) segmentazione
- 

2) In quale fase del marketing strategico si raccolgono informazioni?

- a) studio di mercato
  - b) segmentazione
  - c) targeting
  - d) posizionamento
- 

3) Che cos'è il web marketing

---

---

---

---

---

4) Che cosa si intende per fidelizzazione del cliente?

---

---

---

---

---

## **CORRETTORI:**

**DIRITTO :** b-a-b-c-a-b

**INGLESE**      **Risposte possibili:** 1. Facebook was paid \$19 billion in cash. 2) One million. 3) Towards a billion. 4) Instagram

**MATEMATICA**      **a-b-a-c-a-b**

**STORIA**      **1. c , 2. a ,**

### **. Domanda 1**

Liberato Mussolini, l'Italia risultò divisa in Regno del Sud, liberato dagli Alleati, e Repubblica sociale italiana al Nord sul lago di Garda, con capitale Salò, fondata da Mussolini il 18 settembre 1943.

### **Domanda 2**

Pearl Harbor è una baia nelle isole Hawaii, dove era ancorata la flotta americana del Pacifico durante la seconda Guerra mondiale. Il 7 dicembre del 1941 l'aviazione giapponese scatenò un attacco contro la flotta americana, questo provocò l'intervento degli USA nel conflitto Mondiale .

## **TECNICHE DI COMUNICAZIONE**

1) D

2) A

3) la branca del marketing che utilizza il canale online

**GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLA TERZA PROVA**

<b>MATERIA</b>	<b>PUNTEGGIO PER QUESITO</b>	<b>RISPOSTE ESATTE</b>	<b>PUNTEGGIO CONSEGUITO</b>
<b>DIRITTO</b>	<b>0,50 (quesiti a risposta multipla)</b>		
<b>INGLESE</b>	<b>0,75 0,25 per la pertinenza, 0,25 per la completezza, 0,25 per la correttezza grammaticale</b>		
<b>MATEMATICA</b>	<b>0,50 (quesiti a risposta multipla)</b>		
<b>STORIA</b>	<b>0,50 (quesiti a risposta multipla) 1 (quesiti a risposta singola)</b>		
<b>TECNICHE DI COMUNICAZIONE</b>	<b>0,50 (quesiti a risposta multipla) 1 (quesiti a risposta singola)</b>		
<b>TOTALE (punteggio senza approssimazione)</b>			
<b>TOTALE approssimato per eccesso (se <math>\geq 0,5</math>) o per difetto</b>		<b>___ / 15</b>	

*Il presente documento è condiviso in tutte le sue parti dal Consiglio della Classe 5<sup>a</sup>A*

<b>DISCIPLINA:</b>	<b>DOCENTE:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Italiano e Storia</b>	prof.ssa Cirino <b>Giacomina</b>	
<b>Lingua inglese</b>	prof.ssa Antonietta <b>De Benedictis</b>	
<b>Lingua francese</b>	prof.ssa Benigno <b>Nicola Antonio</b>	
<b>Matematica</b>	prof. Mauro <b>Domenici</b>	
<b>Scienze motorie</b>	prof. Claudio <b>Santopolo</b>	
<b>Religione</b>	prof.ssa Giuseppina <b>Sassani</b>	
<b>Tecniche professionali dei servizi commerciali</b>	prof. Massimo <b>Tondi</b>	
<b>Laboratori in compresenza</b>	prof. Kevin <b>Puntillo</b>	
<b>Diritto ed economia</b>	prof.ssa Maria <b>Costanzo</b>	
<b>Tecniche di comunicazione</b>	prof.ssa Rescigno <b>Licia</b>	

Campobasso, 14 maggio 2018

Il Dirigente Scolastico: prof.ssa Marialuisa Forte