



*Ministero dell'Istruzione dell'Università e della
Ricerca*

ISTITUTO TECNICO COMMERCIALE STATALE "ABBA - BALLINI"

Via Tirandi n. 3 - 25128 BRESCIA - www.abba-ballini.gov.it

tel. 030/307332-393363 - fax 030/303379

bstd15000l@pec.istruzione.it : info@abba-ballini.gov.it:

bstd15000l@istruzione.it

PROGRAMMA SVOLTO A.S. 2017-2018

DOCENTE	MATERIA	ORE SETTIMANALI	CLASSE
PIERPAOLA ZAMPEDRINI	FRANCESE	2H	5^B SERALE

CONTENUTI DEL PROGRAMMA:

<p>Ripasso della grammatica vista l'anno precedente:</p> <p>ARTICLES DEFINIS ET INDEFINIS, PRONOMS SUJETS (FORME SIMPLE), PRESENT INDICATIF: VERBES EN -ER, ETRE ET AVOIR, NOMBRES PLURIEL, FEMININ, ARTICLES CONTRACTES, FORME NEGATIVE ET INTERROGATIVE, NOMBRES (70-1000), PRESENT INDICATIF: ALLER, VENIR, PRENDRE, INTERROGATION PARTIELLE, C'EST/IL EST, PREPOSITIONS ET NOMS GEOGRAPHIQUES, PRONOMS TONIQUES, PRESENT INDICATIF: FAIRE, POUVOIR, VOULOIR, ARTICLES PARTITIFS, ADJ DEMONSTRATIFS, TRES/BEAUCOUP (DE), VERBES DU DEUXIEME GROUPE EN -IR, ADJECTIFS POSSESSIFS, EXPRIMER LA POSSESSION, FUTURE PROCHE, LES VERBES PRONOMINAUX, L'HEURE, FEMININ 2, PRESENT INDICATIF: ATTENDRE, DIRE, DEVOIR</p>	<p>MODULO 1 - SCOPRIRE L'AZIENDA</p> <p>1 _ L'ENTREPRISE : LA DIVERSITE DES ENTREPRISES - LES ENTREPRISES DIFFERENT PAR LEUR ACTIVITE - LES ENTREPRISES DIFFERENT PAR LEUR TAILLE - FORME JURIDIQUE DES ENTREPRISES.</p> <p>2 _ L'ENTREPRISE ET SES PARTENAIRES : L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE</p> <p>3 _ LA COMMUNICATION DE L'ENTREPRISE : COMMUNICATION ET SES ASPECTS RELATIONNELS - LES DIFFERENTES FORMES DE LA COMMUNICATION - COMMUNICATION ECRITE (LETTRE; CARACTERISTIQUES DE LA COMMUNICATION PAR LETTRE; TELECOPIE; COURRIEL; NOTES; COMPTE RENDU) - COMMUNICATION ORALE (VIDEOCONFERENCE - COMMUNICATION TELEPHONIQUE - ACCUEIL TELEPHONIQUE)</p> <p>MODULO 2 - FARE MARKETING</p> <p>4 _ LA VENTE : CONTRAT DE VENTE - FORMES DE VENTE - VENTE PAR INTERNET - CYBERCOMMERCE - COMMERCE ELECTRONIQUE EN FRANCE - VENTE EN LIGNE</p> <p>5 _ LE MARKETING : SEGMENTATION DU MARCHE - CRITERES DE SEGMENTATION - PRODUIT, PRIX, DISTRIBUTION - LE CLIENT AU COEUR DU MARKETING - MARKETING VIRAL - L'AVIS DE L'EXPERT - COMMENT EASTPAK EST DEvenu SYNONYME DE "SAC A DOS"</p> <p>MODULO 3 - FINALIZZARE LA VENDITA</p> <p>2 _ L'ANNULLATION ET LA MODIFICATION DE LA COMMANDE : ANNULLATION PARTIELLE - ANNULLATION TOTALE - DEMANDE DE MODIFICATION</p> <p>5 _ PARCOURS D'UN NEGOCIATEUR : QU'EST-CE QUE LA NEGOCIACION? - NEGOCIER HORS FRONTIERES - QU'EST-CE QUE NEGOCIER</p> <p>1 _ LE REGLEMENT : DEMANDES DE REGLEMENT ET REPONSES - CREDIT DOCUMENTAIRE</p> <p>MODULO 6 - ASSICURARSI</p> <p>3 _ LES ASSURANCES : PREPARATION D'UN CONTRAT D'ASSURANCE - BIEN S'ASSURER POUR LES TRANSPORTS DE MARCHANDISE</p> <p>ATELIER CULTUREL (DISPENSE): MONDIALISATION - VERS UNE CULTURE MONDIALE - HEGEMONIE CULTURELLE AMERICAINE - INFLUENCE DU JAPON - DEVELOPPEMENT DES ECHANGES INTERNATIONAUX - MONDIALISATION: LIMITE ET RESISTANCES - LE DEBAT DE LA FRANCE FACE A LA MONDIALISATION - CROISSANCE ECONOMIQUE ET PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT</p>
---	--

Brescia, 3 Giugno 2018

Firme alunni

Firma docente
