



DISTRETTO SCOLASTICO N. 29



CAF

For Miur



Formez<sup>PA</sup>



POLO TECNICO PROFESSIONALE  
**ALETTI - FILANGIERI**

TREBISACCE (CS)

POLO TECNICO PROFESSIONALE  
ALETTI - FILANGIERI  
Prot. 0017854 del 22/09/2025  
IV (Entrata)

**PROGRAMMAZIONE DEL  
DIPARTIMENTO  
ASSE TECNOLOGICO-SCIENTIFICO  
INDIRIZZO SERVIZI COMMERCIALI  
ANNO SCOLASTICO 2025/2026**



**Il Coordinatore di Dipartimento**

*Prof. Lorenzo Curti*

**Il Referente di Indirizzo**

*Prof.ssa Rina Di Nicco*

**Il Dirigente Scolastico**

**Prof. Alfonso Costanza**

## 1. DISCIPLINE E DOCENTI AFFERENTI AL DIPARTIMENTO

DISCIPLINE	DOCENTI
Diritto	Chiaramonte Pina
Francese	Di Nicco Rina
Tecniche Professionale per i Servizi Commerciali	Chippari Giuseppe
Tecniche di Comunicazione	Pugliese Annalisa
Laboratori di scienze e tecnologie Informatiche	Da Nominare

## 2 NUCLEI FONDANTI (sapere essenziale, indispensabile, storicamente fondato, contributo della disciplina al curriculum)

L'Istituto professionale "Servizi Commerciali" si caratterizza come una scuola più personalizzata e aperta al territorio, che fornisce una solida base di istruzione generale insieme ad una cultura nel settore produttivo e dei servizi. Il profilo del settore dei servizi si caratterizza per una cultura che consente di agire con autonomia e responsabilità nel sistema delle relazioni tra il tecnico, il destinatario del servizio e le altre figure professionali coinvolte nei processi di lavoro.

Tali connotazioni si realizzano mobilitando i saperi specifici e le altre qualità personali coerenti con l'indirizzo di studio. Più spazio al laboratorio in tutte le discipline per valorizzare l'apprendimento attraverso l'esperienza in contesti applicativi. Più stage, tirocini e alternanza scuola – lavoro. Una solida istruzione scientifica e studio delle lingue straniere a partire dal primo biennio, in coerenza con gli assi culturali dell'obbligo di istruzione. Le discipline afferenti al dipartimento concorrono a far conseguire allo studente, al termine del percorso quinquennale, i seguenti risultati di apprendimento, relativi al profilo educativo, culturale e professionale:

Nuclei fondanti	Competenze
<b>Tecniche Professionali dei Servizi Commerciali:</b>  L'azienda e i suoi elementi costitutivi La gestione e le sue aree Le rilevazioni contabili Il bilancio di esercizio Il bussines plan	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Utilizzare le reti e gli strumenti informatici nelle attività di studio, ricerca e approfondimento disciplinare; essere sensibili alle differenze di cultura e di atteggiamento dei destinatari, al fine di fornire un servizio il più possibile personalizzato;</li><li>✓ Sviluppare ed esprimere le proprie qualità di relazione, comunicazione, ascolto, cooperazione e senso di responsabilità nell'esercizio del proprio ruolo;</li><li>✓ Svolgere la propria attività operando in équipe e integrando le proprie competenze con le altre figure professionali, al fine di erogare un servizio di qualità;</li><li>✓ Contribuire a soddisfare le esigenze del destinatario, nell'osservanza degli aspetti deontologici del servizio; padroneggiare l'uso di strumenti tecnologici con particolare attenzione alla sicurezza nei luoghi di vita e di lavoro, alla tutela della persona, dell'ambiente e del territorio</li></ul>

<p style="text-align: center;"><b>Diritto/Economia</b></p> <p>Proprietà Obbligazioni Contratti Legislazione sanitaria e assistenziale Imprenditore-Azienda Società Tipologie contrattuali Contratto di lavoro Tutela sicurezza e privacy</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Utilizzare le reti e gli strumenti informatici nelle attività di studio, ricerca e approfondimento disciplinare;</li> <li>✓ Comprendere e utilizzare i principali concetti relativi all'economia, all'organizzazione, allo svolgimento dei processi produttivi e dei servizi;</li> <li>✓ Essere sensibili alle differenze di cultura e di atteggiamento dei destinatari, al fine di fornire un servizio il più possibile personalizzato;</li> <li>✓ Svolgere la propria attività operando in équipe e integrando le proprie competenze con le altre figure professionali, al fine di erogare un servizio di qualità;</li> <li>✓ Applicare le normative che disciplinano i processi dei servizi, con riferimento alla riservatezza, alla sicurezza e salute sui luoghi di vita e di lavoro, alla tutela e alla valorizzazione dell'ambiente e del territorio.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Seconda Lingua Straniera Francese</b></p> <p>Amministrazione-Finanza- Marketing- Commercio Internazionale- Globalizzazione Etica e Impresa Le sfide del XXI secolo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Padroneggiare la lingua francese per scopi comunicativi e operativi. Utilizzare il linguaggio settoriale per interagire in diversi ambiti e contesti professionali</li> <li>✓ Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento</li> <li>✓ Stabilire collegamenti tra le tradizioni culturali locali, nazionali ed internazionali sia in una prospettiva interculturale sia ai fini della mobilità di studio e di lavoro;</li> <li>✓ Utilizzare le reti e gli strumenti informatici nelle attività di studio, ricerca e approfondimento disciplinare.</li> </ul>
<p><b>Tecniche di Comunicazione</b></p> <p>La dinamica del processo di comunicazione La comunicazione verbale e non verbale Il gruppo e la comunicazione interpersonale La comunicazione di massa La comunicazione pubblicitaria Le comunicazioni aziendali La realizzazione di prodotti pubblicitari Il Direct Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Utilizzare il patrimonio lessicale ed espressivo della lingua italiana secondo le esigenze comunicative nei vari contesti: sociali, culturali, scientifici, economici, tecnologici, stabilire collegamenti tra le tradizioni culturali locali, nazionali ed internazionali, sia in una prospettiva interculturale sia ai fini della mobilità di studio e di lavoro</li> <li>✓ Cogliere criticamente i mutamenti culturali, sociali, economici e tecnologici che influiscono sull'evoluzione dei bisogni e sull'innovazione dei processi di servizio; essere sensibili alle differenze di cultura e di atteggiamento dei destinatari, al fine di fornire un servizio il più possibile personalizzato;</li> <li>✓ Sviluppare ed esprimere le proprie qualità di relazione, comunicazione, ascolto, cooperazione e senso di responsabilità nell'esercizio del proprio ruolo; padroneggiare l'uso di strumenti tecnologici con particolare attenzione alla sicurezza nei luoghi di vita e di lavoro, alla tutela della persona, dell'ambiente e del territori</li> </ul>

### **3. PROFILO DI USCITA DEI PERCORSI DI ISTRUZIONE PROFESSIONALE - AREA GENERALE**

Il modello didattico cui si ispira il Decreto Legislativo 61/2017 si fonda su un ripensamento complessivo di strumenti e metodi, basato sull'accorpamento delle discipline in Assi Culturali e su una declinazione di "competenze", "abilità" e "conoscenze" così come riportata nell'allegato A. Alcune competenze in uscita sono riferibili agli Assi Culturali, comuni e di indirizzo; altre si presentano con un livello di trasversalità più o meno elevata, la cui acquisizione si ottiene attraverso l'interazione tra tutte le attività didattico/formative e non può essere attribuito a un singolo asse.

Il D.Lgs 61/2017 dà peraltro chiare indicazioni in merito alle metodologie di apprendimento che dovranno necessariamente includere attività di tipo induttivo e dovranno prevedere un'organizzazione per unità di apprendimento, che saranno indicate in questa stessa programmazione di Dipartimento e ulteriormente sviluppate nella programmazione del Consiglio di Classe. La declinazione del documento di Programmazione di Dipartimento fa riferimento al profilo in uscita del quinquennio. Per ogni competenza obbligatoria sarà quindi necessario associare una definizione dei livelli di apprendimento e dei traguardi declinati per periodo formativo: primo biennio, classi terze, quarte e quinte.

L'indirizzo "Servizi Commerciali" ha lo scopo di far acquisire allo studente, a conclusione del percorso quinquennale, competenze professionali che gli consentono 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 attraverso l'utilizzo delle diverse tipologie di strumenti di comunicazione, compresi quelli grafici e pubblicitari. Le competenze sono declinate per consentire allo studente l'opportunità di operare con una visione organica e di sistema all'interno di un'azienda, All'interno del profilo professionale di riferimento, l'ambito commerciale mira a sviluppare competenze che orientano lo studente nel contesto economico sociale generale e territoriale, declinate per operare con una visione organica e di sistema all'interno dell'azienda, di 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.

#### **4 .INDIVIDUAZIONE DEL FABBISOGNO PROFESSIONALE DEL TERRITORIO: SISTEMA LOCALE DEL LAVORO, SISTEMA PRODUTTIVO, SISTEMA DEI SERVIZI**

Il contesto socio - economico di riferimento è caratterizzato da bassa scolarizzazione dell'utenza e presenta poche opportunità sia di tipo economico che sociale. Il territorio è caratterizzato in parte, da un settore terziario di tipo impiegatizio e commerciale, ma soprattutto da attività artigianali e agricole. L'attività che potrebbe avere un forte sviluppo con effetti positivi sull'occupazione è sicuramente il turismo. La scuola sembra essere l'unica agenzia formativa in mancanza di spazi culturali aggregativi e volano di promozione e sviluppo territoriale. La popolazione scolastica, eterogenea anche per situazioni familiari, evidenzia bisogni educativi e socio-culturali piuttosto diversificati.

#### **5. LINEE GUIDA DEL PIANO DI MIGLIORAMENTO**

1. Ridurre il fenomeno del cheating;
2. Promuovere l'acquisizione delle competenze di cittadinanza e integrarle nella programmazione curriculare;
3. Rimuovere le ragioni sistemiche della varianza tra classi e conferire organicità alle azioni promosse in tema di prevenzione, accompagnamento, recupero e potenziamento;
4. Migliorare gli esiti finali e i risultati delle prove e ridurre la disomogeneità interna;
5. Potenziamento delle competenze di base in italiano/matematica per il primo e secondo biennio;
6. Potenziamento delle attività laboratoriali e problem solving nelle materie di indirizzo, puntando su contenuti mirati dell'area linguistico umanistica di supporto alla formazione tecnico scientifica;
7. Innalzare il livello degli apprendimenti e delle competenze, in particolare di quelle chiave e di cittadinanza;
8. Utilizzo di nuove metodologie e di più efficaci strategie didattiche, ivi comprese le ITC;
9. Finalizzare le scelte educative, curricolari, extracurricolari e organizzative al contrasto della dispersione scolastica e di ogni forma di discriminazione;
10. Incrementare e razionalizzare i percorsi di PCTO;
11. Innovazione metodologica;
12. Maggiore interazione con territorio.

**COMPETENZE DI RIFERIMENTO (ALLEGATO 2 DEL D. LGL. 61/2017)**

- Interagire nei sistemi aziendali riconoscendone i diversi modelli organizzativi, le diverse forme giuridiche con cui viene svolta l'attività e le modalità di trasmissione dei flussi informativi, collaborando alla stesura di documenti aziendali di rilevanza interna ed esterna e all'esecuzione degli adempimenti civilistici e fiscali ricorrenti.
- Curare l'applicazione, l'adattamento e l'implementazione dei sistemi informativi aziendali, contribuendo a semplici personalizzazioni degli applicativi informatici e degli spazi di archiviazione aziendale, a supporto dei processi amministrativi, logistici o commerciali, tenendo conto delle norme, degli strumenti e dei processi che garantiscono il trattamento dei dati e la loro protezione in condizioni di sicurezza e riservatezza.
- 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
- Collaborare, nell'area della funzione commerciale, alla realizzazione delle azioni di fidelizzazione della clientela, anche tenendo conto delle tendenze artistiche e culturali locali, nazionali e internazionali, contribuendo alla gestione dei rapporti con i fornitori e i clienti, anche internazionali, secondo principi di sostenibilità economico-sociale legati alle relazioni commerciali
- 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
- Operare in sicurezza e nel rispetto delle norme di igiene e di salvaguardia ambientale, prevenendo eventuali situazioni di rischio
- Collaborare nella ricerca di soluzioni finanziarie e assicurative adeguate ed economicamente vantaggiose, tenendo conto delle dinamiche dei mercati di riferimento e dei macro-fenomeni economici nazionali e internazionali

**COMPETENZE EUROPEE CHIAVE 2018 e COMPETENZE DI CITTADINANZA (D.M. 139/2007)**

- Competenza alfabetica funzionale (Raccomandazione Consiglio dell'U.E. 2018)
- Competenza multilinguistica (Raccomandazione Consiglio dell'U.E. 2018)
- Competenza matematica e competenza in scienze, tecnologie e ingegneria (Raccomandazione Consiglio dell'U.E. 2018)
- Competenza digitale (Raccomandazione Consiglio dell'U.E. 2018)
- Competenza personale, sociale e capacità di imparare ad imparare (Raccomandazione Consiglio dell'U.E. 2018)
- Competenza di cittadinanza (Raccomandazione Consiglio dell'U.E. 2018) Agire in modo autonomo e responsabile(DM. 139/07)
- Competenza imprenditoriale (Raccomandazione Consiglio dell'U.E. Maggio 2018)
- Competenza in consapevolezza ed espressione culturali (Raccomandazione Consiglio dell'U.E. 2018)
- Progettare (D.M. 139/07)
- Collaborare e partecipare (D.M. 139/07)
- Individuare collegamenti e relazioni (D.M. 139/07)
- Acquisire e interpretare l'informazione (D.M. 139/07)

## OBIETTIVI PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE - AGENDA 2030

- Contrasto alla povertà, alla malnutrizione, favorire il lavoro dignitoso e lo sviluppo economico attraverso consumi e processi produttivi responsabili (1,2, 8, 11, 12)
- Promuovere salute e benessere (3)
- Accesso all'istruzione di qualità e contrasto alla dispersione scolastica (4)
- Promuovere e garantire la parità di genere e ridurre ogni altra disuguaglianza (5, 10)
- Sensibilizzare al problema dell'accesso all'acqua, ai servizi igienico sanitari e all'energia rinnovabile (6,7)
- Contrasto al cambiamento climatico e tutela della vita nell'acqua e sulla terra (13, 14, 15)
- Sensibilizzare alle tematiche della pace e della partnership (16, 17)

## DISCIPLINE COINVOLTE

- Diritto-Economia
- Francese
- Tecniche di Comunicazione
- Tecniche Professionali

## ABILITA' (suddivise per classi ed insegnamenti)

### Classe Quinta

**Francese:** Utilizzare lessico e fraseologia di settore in lingua francese- Ricercare e descrivere le caratteristiche di mercati di beni o servizi -Costruire strumenti di indagine, raccogliere dati, elaborarli, interpretarli per individuare in un dato contesto il comportamento dei consumatori e delle imprese concorrenti - Elaborare piani di marketing in riferimento alle politiche di mercato negli scambi con l'estero Individuare le modalità di entrata in un mercato estero in relazione alla specificità del contesto aziendale e internazionale- Analizzare le politiche di mercato e piani di marketing nazionali e internazionali- Predisporre report differenziati in relazione ai casi studiati e ai destinatari, in lingua francese.

**Tecniche Professionali** : Contribuire alla redazione di un bilancio d'esercizio e analizzarne i risultati tramite l'interpretazione dei suoi elementi con l'utilizzo degli indici-Determinare il reddito fiscale e le imposte dovute- Individuare le funzioni e gli strumenti della contabilità gestionale, classificare i costi aziendali con i vari metodi di calcolo-Determinare il punto di equilibrio per la risoluzione dei problemi di scelte aziendali- Riconoscere il ruolo della pianificazione e della programmazione aziendale- Identificare le diverse tipologie di budget e contribuire alla redazione dello stesso-Utilizzare il foglio di calcolo, programmi applicativi di contabilità integrata per la risoluzione di problemi aziendali e nello svolgimento di attività amministrative.

**Tecniche di Comunicazione:** Riconoscere gli elementi distintivi di un comunicato stampa, predisporre una cartella di stampa, individuare le differenze tra gli speciali giornalistici e pubbliredazionali Individuare e selezionare le parti dell'annuncio pubblicitario Scegliere i media più adatti alla campagna pubblicitaria

**Diritto:** Riconoscere le diverse tipologie di imprese e la normativa di riferimento- Riconoscere l'organizzazione e la finalità dei servizi pubblici e privati- Identificare le diverse tipologie di servizi- Riconoscere e analizzare la legislazione sanitaria.

**Classe Quinta**

**Francese:** Comprendere e produrre testi scritti e orali coerenti e coesi, nella dimensione tecnico-professionale, in lingua francese. Redigere relazioni tecniche e documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali- Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione e di team-working più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento.

*Livelli minimi:* Comprendere e produrre semplici testi scritti e orali nella dimensione tecnico professionale- Utilizzare i sistemi informativi aziendali e gli strumenti di comunicazione d'impresa.

**Tecniche Professionali:** Interagire col sistema informativo aziendale anche attraverso l'uso di strumenti informatici e telematici. Svolgere attività connesse all'attuazione delle rilevazioni aziendali con l'utilizzo di strumenti tecnologici e software applicativi di settore riguardo il bilancio e la fiscalità d'impresa, la contabilità gestionale, la pianificazione e la programmazione e controllo di gestione.

*Livelli minimi:* Contribuire alla realizzazione della gestione dell'area amministrativo-contabile. Partecipare ad attività dell'area marketing e alla realizzazione dei prodotti pubblicitari.

**Tecniche di Comunicazione :** Interagire nell'area della gestione commerciale per le attività relative al mercato e finalizzate al raggiungimento del customer satisfaction. Utilizzare e produrre strumenti di comunicazione visiva e multimediale, anche con riferimento alle strategie espressive e agli strumenti tecnici della comunicazione in rete Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione e di team working più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento. Partecipare ad attività dell'area marketing e alla realizzazione di prodotti pubblicitari

**Diritto:** Applicare le principali imposte - Individuare i soggetti passivi, l'oggetto e il reddito imponibile. Applicare e interpretare la normativa sulla sicurezza e riservatezza, nel trattamento dei dati e dei documenti, in un contesto tipico aziendale e saper individuare possibili situazioni di rischio sul lavoro. Predisporre e curare gli spazi di lavoro al fine di assicurare il rispetto delle norme di igiene ambientale e personale e per contrastare affaticamento e malattie professionali- Applicare le normative nazionali ed internazionali sulla sostenibilità economico-sociale.- Analizzare il tema della responsabilità sociale delle imprese in relazione alla tutela dell'ambiente e dei diritti dei lavoratori.- Individuare gli obiettivi di una impresa collegando quelli generali con quelli specifici di marketing. Scegliere le strategie della comunicazione e di vendita, anche on line, adeguandole alla realtà aziendale e al settore produttivo di riferimento-Scegliere le diverse forme di finanziamento nel sistema bancario nazionale e internazionale-Orientarsi nella scelta dei prodotti assicurativi sia come forma di investimento sia come strumenti di protezione previdenziale

*Livelli minimi* Acquisire conoscenze delle principali imposte .Conoscere la normativa sulla sicurezza e riservatezza della legge sulla privacy ed in particolare del trattamento dei dati aziendali e della sicurezza sul lavoro. Conoscere i concetti chiave di sostenibilità e responsabilità sociale di impresa. Conoscere le caratteristiche e le specificità delle diverse strategie di marketing, in particolare della vendita on line e dei portali e-commerce-Acquisire le conoscenze del mercato assicurativo e le caratteristiche dei mercati nazionali e internazionali.

**UDA CORRELATE: titolo – Classe V**

**1. UNITA' DI APPRENDIMENTO RELATIVE ALLA CLASSE QUINTA**

- **Partecipazione e cittadinanza attiva – I Quadrimestre.**
- **Lavoro e sistemi produttivi – II Quadrimestre.**

<b>Titolo del progetto:</b> Tech for Community: competenze ICT al servizio del sociale	
<b>Durata</b>	Intero anno scolastico (con moduli quadrimestrali)
<b>Motivazione del progetto</b>	<p>Il settore dei Servizi Commerciali forma studenti in grado di coniugare competenze digitali, comunicative, giuridico-economiche e linguistiche con i bisogni del territorio. In una società sempre più digitalizzata, cittadini, associazioni e piccole imprese rischiano di rimanere esclusi a causa di scarsa alfabetizzazione tecnologica e limitata capacità di comunicazione efficace.</p> <p>Il progetto intende ridurre questo divario attraverso attività pratiche e di consulenza che uniscono le competenze commerciali, comunicative e digitali degli studenti con i bisogni concreti</p>
<b>Descrizione del contesto dell'attività</b>	<p>Molte realtà locali (associazioni, PMI, cooperative, cittadini adulti/anziani) necessitano non solo di supporto tecnico ICT, ma anche di strumenti per comunicare in modo efficace, curare l'immagine aziendale, gestire aspetti giuridici di base (privacy, contratti digitali) e migliorare le relazioni con i clienti anche in lingua straniera (francese).</p> <p>Gli studenti dei Servizi Commerciali possono diventare un ponte tra scuola e territorio, sperimentando sul campo competenze professionalizzanti</p>
<b>Identificazione del problema/bisogno</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Scarsa alfabetizzazione digitale e difficoltà nella comunicazione online.</li> <li>✓ Assenza di supporto commerciale e consulenza di base per enti e PMI.</li> <li>✓ Necessità di strumenti semplici e replicabili per promuovere attività, eventi e servizi.</li> </ul>
<b>Obiettivi Servizio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Promuovere l'alfabetizzazione informatica e commerciale per cittadini e associazioni.</li> <li>✓ Offrire supporto nella comunicazione digitale (social media, brochure, siti vetrina).</li> <li>✓ Fornire consulenza di base su aspetti legali (privacy, e-commerce, contratti).</li> <li>✓ Sviluppare micro-progetti di comunicazione in italiano e francese.</li> <li>✓ Favorire inclusione digitale e partecipazione sociale</li> </ul>

<b>Competenze di cittadinanza da promuovere</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Collaborare e partecipare: lavorare in team con cittadini e associazioni, condividendo competenze.</li> <li>✓ Comunicare in modo efficace: adattare il linguaggio tecnico alle diverse fasce d'età e competenze.</li> <li>✓ Risolvere problemi: sviluppare soluzioni pratiche e sostenibili per esigenze reali.</li> <li>✓ Agire responsabilmente: comprendere l'impatto sociale delle proprie azioni digitali.</li> <li>✓ Imparare ad imparare: aggiornarsi costantemente sulle nuove tecnologie e metodologie didattiche.</li> <li>✓ Progettare e gestire attività: pianificare interventi digitali mirati e valutarne l'efficacia.</li> </ul>
<b>Discipline e docenti coinvolti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tecniche professionali dei servizi commerciali</li> <li>✓ Francese</li> <li>✓ Diritto</li> <li>✓ Tecnica di comunicazione</li> </ul>
<b>Area tematica</b>	Inclusione digitale, cittadinanza attiva, comunicazione sociale e commerciale.
<b>Destinatari</b>	Classi 5 <sup>a</sup> A Informatica e Telecomunicazioni
<b>Altri soggetti coinvolti/collaborazioni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comune</li> <li>✓ Biblioteche comunali</li> <li>✓ Associazioni del territorio</li> <li>✓ Centri per anziani</li> <li>✓ PMI e cooperative locali per consulenze di comunicazione</li> </ul>
<b>Azioni insegnanti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Progettazione delle attività e dei moduli formativi.</li> <li>✓ Coordinamento dei gruppi di studenti e monitoraggio dei progetti.</li> <li>✓ Tutoraggio durante le attività pratiche e di supporto ICT.</li> <li>✓ Valutazione dei risultati del servizio</li> </ul>

In merito al curriculum , il Dipartimento propone di :

- ✓ Promuovere il tutoraggio tra studenti di diverse classi o livelli di competenza per favorire l'apprendimento collaborativo e lo sviluppo delle competenze di leadership
- ✓ Coinvolgimento in progetti di servizio comunitario per trasmettere il valore dell'impegno sociale e civico.
- ✓ Collaborare con professionisti locali per organizzare programmi di mentoring per fare esplorare carriere potenziali e sviluppare abilità pratiche.
- ✓ Promuovere competenze imprenditoriali attraverso programmi di formazione e progetti pratici, come la creazione di piccole imprese simulate.
- ✓ Collaborare con scuole o istituti all'estero per organizzare scambi culturali per fare scoprire altre culture e imparare nuove lingue.

**Competenze:**

- **Utilizzare le reti e gli strumenti informatici nelle attività di studio, ricerca e approfondimento**
- **Comprendere e utilizzare i principali concetti relativi all'economia, all'organizzazione, allo svolgimento dei processi produttivi e dei servizi;**
- **Utilizzare i concetti e i fondamentali strumenti degli assi culturali per comprendere la realtà ed operare in campi applicativi.**

Dimensione	Livelli/Peso			
	Iniziale/1	Base/2	Intermedio/3	Avanzato/4
<b>Comprendere il testo del problema.</b>	Comprende superficialmente il testo del problema senza individuare le informazioni significative.	Comprende il testo del problema individuando solo alcune informazioni significative.	Comprende il testo del problema individuando tutte le informazioni significative.	Comprende a fondo il testo del problema individuando tutte e solo le informazioni significative.
<b>Utilizzare strategie risolutive</b>	Solo guidato, elabora strategie risolutive.	Elabora autonomamente semplici strategie risolutive.	Elabora autonomamente strategie risolutive	Elabora autonomamente e con creatività strategie risolutive
<b>Applicare relazioni, proprietà, procedimenti</b>	Applica in modo incerto la procedura risolutiva senza mantenere il controllo né sul processo né sui risultati.	Applica la procedura risolutiva senza mantenere il controllo né sul processo né sui risultati.	Applica con sicurezza la procedura risolutiva mantenendo il controllo sul processo ma no sui risultati.	Applica rigorosamente la procedura risolutiva mantenendo il controllo sia sul processo, sia sui risultati
<b>Descrivere le procedure applicate</b>	Descrive poco accuratamente la procedura applicata e non sa giustificare i passaggi.	Descrive la procedura applicata, ma non sa giustificare i passaggi.	Descrive la procedura applicata e giustifica i passaggi con superficialità.	Descrive accuratamente la procedura applicata e giustifica i passaggi con precisione.
<b>Rappresentare funzioni al computer</b>	Rappresenta funzioni al computer e le usa per analizzare il problema solo guidato.	Rappresenta funzioni al computer e le usa per analizzare il problema in modo corretto, ma non sempre preciso.	Rappresenta funzioni al computer e le usa per analizzare il problema in modo corretto e preciso.	Rappresenta funzioni al computer per analizzare il problema in modo consapevole e maturo.
<b>Collaborare con i compagni.</b>	Fornisce il suo contributo se stimolato.	Fornisce quasi sempre il suo contributo.	Fornisce il suo contributo	Fornisce il suo contributo in modo creativo e originale

**Corrispondenza del livello**

$p = \text{somma dei pesi}$

Livello corrispondente

$9 \leq p \leq 12$	<b>Iniziale</b>
$12 < p \leq 16$	<b>Base</b>
$16 < p \leq 20$	<b>Intermedio</b>
$20 < p \leq 24$	<b>Avanzato</b>

**Valutazione in decimi**

$$V = \frac{p \cdot 10}{24}$$

Il valore così ottenuto sarà approssimato all'intero successivo nel caso di decimale maggiore di 5, per decimali maggiori o uguali a 3 sarà assegnato il mezzo voto, negli altri casi la valutazione considererà solo la parte intera.

## 10.ATTIVITÀ INTEGRATIVE

Il Dipartimento per il momento, propone quanto segue:

- Partecipazione rappresentazioni teatrali in lingue (Italiano, Inglese, Francese)
- Viaggio di istruzione a Palermo
- Viaggio di istruzione a Napoli (natura, cultura, aziende, orto botanico e città della scienza )
- Viaggio di istruzione 5° anno (da definire);
- Uscite didattiche e visite guidate in aziende, regionali/extra-regionali e in enti locali (da definire);
- Visita Tribunale di Castrovillari
- Campionati studenteschi
- Attività di PCTO

Il Dipartimento prende atto delle proposte degli altri Dipartimenti .

Possibili accompagnatori: Chippari Giuseppe - Chiaramonte Pina - Di Nicco Rina- Pugliese Annalisa

**Trebisacce,20\09\2025**

**Il Coordinatore del Dipartimento**

*Prof. Lorenzo Curti*

**Il Referente di Indirizzo**

*Prof.ssa Rina Di Nicco*

**I Docenti del Dipartimento**

Prof. Giuseppe Chippari

Prof.ssa Pina Chiaramonte

Prof.ssa Rina Di Nicco

Prof.ssa Pugliese Annalisa