



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

**ISTITUTO DI ISTRUZIONE SUPERIORE “Giovanni Falcone”**

Istituto Prof.le per i Servizi Commerciali, Comm.li Pubblicitari, Servizi Socio-Sanitari, IEFP Turistico e Grafico

Istituto Tecnico: Turismo, Grafica e Comunicazione, A.F.M. (Relazioni Internazionali per il Marketing)

Via Levadello – 25036 Palazzolo sull’Oglio (BS) Tel. 0307405911 – fax 0307401226 – C.F. 91001910172

[www.falconeiis.edu.it](http://www.falconeiis.edu.it) – email: [BSIS03400L@istruzione.it](mailto:BSIS03400L@istruzione.it) Pec: [BSIS03400L@pec.istruzione.it](mailto:BSIS03400L@pec.istruzione.it)

## **ESAMI IDONEITÀ - ESAMI INTEGRATIVI**

### **CONTENUTI DISCIPLINARI MINIMI**

**INDIRIZZO: PROFESSIONALE - SERVIZI COMMERCIALI**

**CLASSE:** 1 - 2 - 3 - 4 - 5

**MATERIA: FRANCESE**

<b>Libro di testo consigliato</b>	Le COMMERCE en poche
<b>Autore</b>	Schiavi - Boella - Forestier - Peterlongo
<b>Casa editrice</b>	PETRINI

UNITÀ	CONTENUTI	COMPETENZE	TIPOLOGIA VERIFICHE
<b>1. L'UNIVERSO DELL'IMPRESA</b>	Le diverse forme di imprese Il personale dell'impresa Le società commerciali Lo statuto giuridico delle società L'attività commerciale: le categorie del commercio, la distribuzione, i punti vendita, l'e-commerce. La lettera commerciale (schéma) e la mail	<b>Per le 3 unità</b>  ➤ Collaborare alle attività della funzione commerciale comprendendo i bisogni e le richieste del cliente. Collaborare alla promozione e alla comunicazione dell'immagine aziendale anche in termini di sostenibilità economico-sociale e in considerazione del patrimonio culturale e artistico locale. (S4)  ➤ Riconoscere e valutare, anche per gli aspetti visivi della comunicazione, campagne informative, pubblicitarie e promozionali del brand aziendale coerenti con la mission e vision. Collaborare all'elaborazione di messaggi per la promozione di un brand aziendale (S5)	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Scritta</b>  <input type="checkbox"/> <b>Pratica</b>  <input checked="" type="checkbox"/> <b>Orale</b>
<b>2. IL MARKETING E LA VENDITA</b>	Lo sviluppo, la conoscenza e la selezione del mercato La lettera circolare Gli articoli promozionali La ricerca di fornitori: richiesta di informazioni, di campioni, catalogo, listino prezzi Le risposte dei fornitori: condizioni di vendita, sconti, invio di campioni, listino prezzi, la negoziazione.		
<b>3. LA FRANZIA FISICA E AMMINISTRATIVA</b>	La Francia fisica L'organizzazione amministrativa della Francia		

**N.B.: Nella prova scritta non è consentito l'uso del dizionario bilingue / monolingue.**