

**PROTOCOLLO DEI SAPERI IMPRESCINDIBILI.  
PROFESSIONALE SERVIZI COMMERCIALI  
DISCIPLINA: TECNICHE DI COMUNICAZIONE.**

**CLASSE: TERZA**

**CONOSCENZE/CONTENUTI:**

**Le basi della comunicazione.**

**Principi di organizzazione e comunicazione aziendale per trasmettere e trattare le informazioni in modo efficace rispetto alle diverse posizioni organizzative.**

**Principi di organizzazione e comunicazione aziendale per intrattenere contatti comunicativi all' interno e all' esterno dell'azienda.**

**Tipologia di compito: verifiche orali e/o scritte strutturate e semi strutturate, domande aperte.**

**PROTOCOLLO DEI SAPERI IMPRESCINDIBILI.  
PROFESSIONALE SERVIZI COMMERCIALI  
DISCIPLINA: TECNICHE DI COMUNICAZIONE.**

**CLASSE: QUARTA**

**CONOSCENZE/CONTENUTI:**

**La pubblicità.**

**Le nuove forme di pubblicità attraverso i new media.**

**Il Web 2.0.**

**I Social Network.**

**Mezzi, strumenti e metodi della comunicazione audiovisiva e visiva.**

**Gli elementi caratteristici per la costruzione della lettera commerciale, dell'e-mail e della newsletter.**

**Tipologia di compito: verifiche orali e/o scritte strutturate e semi strutturate, domande aperte.**

**PROTOCOLLO DEI SAPERI IMPRESCINDIBILI.  
PROFESSIONALE SERVIZI COMMERCIALI  
DISCIPLINA: TECNICHE DI COMUNICAZIONE.**

**CLASSE: QUINTA**

**CONOSCENZE/CONTENUTI:**

**Il processo di distribuzione.**

**Il punto vendita.**

**La gestione efficace del punto vendita.**

**Il Marketing.**

**Gli obiettivi del Marketing di relazione.**

**La campagna pubblicitaria.**

**I mezzi di comunicazione più efficaci in azienda.**

**Tipologia di compito: verifiche orali e/o scritte strutturate e semi strutturate, domande aperte.**