

Materia: CODE <b>Conoscenze del commercio al dettaglio</b>	Curricolo: <b>SPC Impiegato del commercio al dettaglio</b> Anno: <b>ICD 3° anno GESTIONE DELLA MERCE</b>	Ore lezione settimanali: trad. 2/bl.5 Ore lezione annue: trad. 73/bl.80
<b>Obiettivo di formazione</b>	<b>Contenuti del programma</b>	<b>Metodo di valutazione</b>
<p><b>Al termine del corso dell'apprendista è in grado di:</b></p> <p><b>Capitolo 5:</b></p> <p><b>5.11</b> Comprendere l'interazione fra produzione, distribuzione e logistica</p> <p><b>5.12</b> Spiegare l'importanza della logistica</p> <p><b>5.13</b> Conoscere i sistemi di gestione della merce</p> <p><b>5.14</b> Conoscere ed Interpretare gli indici di vendita</p> <p><b>5.15</b> Valutare l'importanza della prontezza di vendita</p> <p><b>5.16</b> Valutare l'importanza della presentazione della merce</p> <p><b>5.17</b> Selezionare le misure promozionali di vendita</p> <p><b>5.18</b> Applicare nella pratica le nozioni apprese</p> <p><b>Capitolo 6:</b></p> <p><b>6.1</b> Comprendere il principio della catena del valore aggiunto</p> <p><b>6.2</b> Comprendere la ricerca di mercato</p> <p><b>6.3</b> Comprendere l'utilità del Marketing</p> <p><b>6.4</b> Comprendere la gestione dei conflitti sul posto di lavoro</p> <p><b>6.5</b> Conoscere le varie possibilità per influenzare il successo aziendale</p> <p><b>6.6</b> Applicare nella pratica le nozioni apprese</p>	<p><b>Il corso tratta i capitoli 5.11 – 5.17 e il capitolo 6</b></p> <p><b>5.11</b> Comprendere l'interazione fra produzione, distribuzione della merce e logistica</p> <p><b>5.12</b> Saper spiegare gli obiettivi e l'importanza della logistica</p> <p><b>5.13</b> Conoscere i compiti del sistema di gestione della merce</p> <p><b>5.14</b> Saper interpretare gli indici di vendita del negozio e del magazzino</p> <p><b>5.15</b> Sapere in che modo garantire la prontezza di vendita</p> <p><b>5.16</b> Conoscere gli effetti della presentazione efficace dei prodotti</p> <p><b>5.17</b> Comprendere l'interazione fra misure promozionali e pubblicità finalizzate alla vendita</p> <p><b>5.18</b> Discussione di un caso pratico</p> <p><b>6.1</b> Comprendere il principio della catena del valore aggiunto: approvvigionamento della merce, trasporto, rifornimento, immagazzinamento, vendita e strumenti di comunicazione</p> <p><b>6.2</b> Essere aggiornati sulla ricerca di mercato e saper trasferire le proprie conoscenze all'azienda</p> <p><b>6.3</b> Comprendere e saper spiegare gli strumenti di marketing della propria azienda di tirocinio</p> <p><b>6.4</b> Saper gestire situazioni di stress e di mobbing al lavoro</p> <p><b>6.5</b> Conoscere le proprie possibilità per influenzare il successo aziendale e saperle valutare</p> <p><b>6.6</b> Discussione di un caso pratico</p>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prove scritte, almeno 3 per semestre</li> <li>• applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</li> <li>• esecuzione puntuale dei compiti</li> <li>• eventuali ricerche</li> <li>• interrogazioni orali</li> </ul>
Livello di attitudine: (tassonomia) 6	<u>Supporti didattici necessari:</u> Classificatore, negozio scuola, dispense, filmati	Aggiornato da: BET - GAL Data: 01.10.2014

<p>Materia: CODE Conoscenze del commercio al dettaglio</p>	<p>Curricolo: SPC Anno: ICD 3° Anno CONSULENZA Impiegato del commercio al dettaglio</p>	<p>Ore lezione settimanali: trad. 2/bl.i 5 Ore lezione annue: trad. 73/bl.i 80</p>
Obiettivo di formazione	Contenuti del programma	Metodo di valutazione
<p><b>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</b></p> <p><u>Capitolo 5:</u></p> <p>5.1 Conoscere l'influsso della personalità sul colloquio di vendita</p> <p>5.2 Conoscere ed applicare lo strumento del linguaggio</p> <p>5.3 Applicare le diverse forme di domande</p> <p>5.4 Saper valutare la tecnica di porre le domande</p> <p>5.5 Saper applicare le tecniche di argomentazione</p> <p>5.6 Valutare le esposizioni della merce</p> <p>5.7 Gestire le situazioni d'acquisto</p> <p>5.8 Risolvere e gestire i reclami</p> <p>5.9 Affrontare e gestire le situazioni speciali di vendita</p> <p>5.10 Applicare nella pratica le nozioni apprese</p> <p><u>Capitolo 6:</u></p> <p>6.1 Comprendere il principio della catena del valore aggiunto</p> <p>6.2 Comprendere la ricerca di mercato</p> <p>6.3 Comprendere l'utilità del Marketing</p> <p>6.4 Comprendere la gestione dei conflitti sul posto di lavoro</p> <p>6.5 Conoscere le varie possibilità per influenzare il successo aziendale</p> <p>6.6 Applicare nella pratica le nozioni apprese</p>	<p><b>Il corso tratta i capitoli 5.1 – 5.9 e capitolo 6</b></p> <p>5.1 Saper valutare l'influenza della propria personalità sul successo del colloquio di vendita</p> <p>5.2 Conoscere le conseguenze e gli effetti della comunicazione verbale e non verbale</p> <p>5.3 Saper utilizzare le varie forme di domande</p> <p>5.4 Valutare l'importanza delle domande</p> <p>5.5 Saper utilizzare le differenti tecniche di argomentazione</p> <p>5.6 Esposizione della merce: saper valutare l'effetto dell'esposizione della merce sul successo dell'azienda</p> <p>5.7 Saper gestire in modo efficace le situazioni d'acquisto</p> <p>5.8 Saper gestire i reclami con la massima accuratezza</p> <p>5.9 Gestire correttamente le diverse situazioni come la vendita regalo, l'acquisto per terzi ed il taccheggio</p> <p>5.10 Discussione di un caso pratico</p> <p>6.1 Comprendere la catena del valore aggiunto: approvvigionamento, trasporto, immagazzinamento, rifornimento, vendita e strumenti di comunicazione</p> <p>6.2 Essere aggiornati sulla ricerca di mercato e saper trasferire le proprie conoscenze all'azienda</p> <p>6.3 Comprendere e saper spiegare gli strumenti di marketing della propria azienda di tirocinio</p> <p>6.4 Saper gestire situazioni di stress e di mobbing sul posto di lavoro</p> <p>6.5 Influenzare il successo: Conoscere le proprie possibilità per influenzare il successo aziendale e saperle valutare</p> <p>6.6 Discussione di un caso pratico</p>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prove scritte, almeno 3 per semestre</li> <li>• applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</li> <li>• esecuzione puntuale dei compiti</li> <li>• eventuali ricerche</li> <li>• interrogazioni orali</li> </ul>
<p>Livello di attitudine: (tassonomia) 6</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u> Classificatore, dispense, negozio scuola</p>	<p>Aggiornato da: BET - GAL Data: 01.10.2014</p>

Materia: Società	Curricolo: <b>SPC ICD</b> Anno: 3° anno <b>Impiegato del commercio al dettaglio</b>	Ore lezione settimanali: trad. 2/blocchi 4 Ore lezione annue: trad. 73/blocchi 64
<b>Obiettivo di formazione</b>	<b>Contenuti del programma</b>	<b>Metodo di valutazione</b>
<p><b>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere, comprendere le nozioni acquisite nel secondo anno e applicarle al lavoro autonomo</li> <li>• Descrivere, capire e sviluppare alcune nozioni fondamentali riguardanti gli istituti giuridici quali la compravendita, la locazione e il contratto di lavoro</li> </ul>	<p><b>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</b></p> <p>Primo semestre: elaborazione del lavoro autonomo</p> <p>Secondo semestre: I contratti in generale. Nel dettaglio:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la compravendita</li> <li>• la legge sul credito al consumo</li> <li>• la locazione</li> <li>• il lavoro</li> </ul>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <p>Primo semestre senza prove scritte. La valutazione del lavoro autonomo, dei diari e della presentazione orale del lavoro valgono come nota del 1° semestre.</p> <p>Secondo semestre:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• almeno 2 prove scritte</li> <li>• eventuali interrogazioni orali</li> </ul> <p>Applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</p>
Livello di attitudine: (tassonomia) 3	Supporti didattici necessari: CCS, CO ,direttive lavoro autonomo, dispense,...	Aggiornato da: BET, PUM Data: 01.10.2014

<b>Materia:</b> corso facoltativo informatica	<b>Curricolo:</b> SPC (imp. del commercio al dettaglio) <b>Anno:</b> 3. anno	<b>Ore lezione settimanali:</b> per tutti 2 <b>Ore lezione annue:</b> 73
<b>Obiettivo di formazione</b>	<b>Contenuti del programma</b>	<b>Metodo di valutazione</b>
<p><b>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere e capire in grandi linee cosa è internet, come funziona e quale utilizzo se ne può fare</li> <li>• Gestire con dimestichezza la ricerca di informazioni sul web</li> <li>• Gestire con dimestichezza un programma di posta elettronica;</li> <li>• Conoscere e capire i concetti di base delle banche dati</li> <li>• Creare e gestire una semplice banca dati elettronica</li> </ul>	<p><b>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Internet</u>: Introduzione al funzionamento di internet, ricerca ed utilizzo di materiali e informazioni provenienti dal web, creazione di un proprio sito.</li> <li>• <u>Posta elettronica</u>: Introduzione e approfondimento dell'utilizzo di un account di posta elettronica</li> <li>• <u>Banche dati</u>: Introduzione dei concetti fondamentali e sviluppo di una semplice database elettronico</li> </ul>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prove scritte, almeno 2 per semestre</li> <li>• applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</li> <li>• esecuzione puntuale dei lavori assegnati;</li> <li>• eventuali lavori di ricerca e/o presentazioni degli allievi</li> </ul>
<b>Livello di attitudine:</b> 4	<u>Supporti didattici necessari:</u> PC (aula info), dispense, manuale.	Aggiornato da: PEM Data: 12 settembre 2007

Materia: corso facoltativo ec. aziendale	Curricolo: <b>SPC (imp. commercio al dettaglio)</b> Anno: 3. anno	Ore lezione settimanali: per tutti 2 Ore lezione annue: 73
<b>Obiettivo di formazione</b>	<b>Contenuti del programma</b>	<b>Metodo di valutazione</b>
<p>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere i processi aziendali</li> <li>• Conoscere la conduzione aziendale.</li> <li>• Conoscere la politica del personale.</li> <li>• Conoscere i problemi economico-aziendali/giuridici</li> <li>• Azienda e ambiente</li> <li>• Costituzione di aziende</li> <li>• Articoli contabili</li> <li>• Contabilità a partita doppia</li> </ul>	<p>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere la politica del personale ed i principi della gestione aziendale</li> <li>• Sa spiegare, analizzare i processi aziendali e la loro ottimizzazione e sa spiegare gli strumenti di conduzione aziendale</li> <li>• Analisi di casi pratici dal punto di vista economico-aziendale-giuridico</li> <li>• Spiegare le relazioni tra azienda e ambiente</li> <li>• Analisi della costituzione di aziende: Ditta individuale, SNC, SA, SAGL ecc...</li> <li>• Contabilizzare: IVA, valuta estera, stipendi, RRA e RRP, corr. Valore dei crediti...</li> <li>• Analisi di una SNC, SA, ecc... apertura e chiusura della contabilità</li> <li>• Interpretazione dei dati di un Bilancio e di un conto economico, risultato d'esercizio in rapporto al capitale investito, tre gradi di liquidità e redditività</li> <li>• Ripartizione dell'utile di una SA</li> </ul>	<p>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prove scritte, almeno 3 per semestre</li> <li>• eventuali interrogazioni orali</li> <li>• applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</li> <li>• esecuzione puntuale dei compiti</li> </ul>
Livello di attitudine: 3	<u>Supporti didattici necessari:</u> libro di testo, dispense, retroproiettore, calcolatrice	Aggiornato da: MAR Data: 9 settembre 2007

<b>Materia:</b> corso facoltativo inglese	<b>Curricolo:</b> <b>SPC (imp. del commercio al dettaglio)</b> <b>Anno:</b> 3. anno	<b>Ore lezione settimanali:</b> per tutti 2 <b>Ore lezione annue:</b> per tutti 73
<b>Obiettivo di formazione</b>	<b>Contenuti del programma</b>	<b>Metodo di valutazione</b>
<p><b>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere, capire e applicare le strutture grammaticali.</li> <li>• Conoscere, capire e applicare i vocaboli legati alle tematiche trattate, nella sfera privata e professionale in particolare.</li> <li>• Capire testi scritti e audio possibilmente autentici e/o adattati (in ambito privato e professionale in particolare, vedi anche temi nella colonna accanto) al livello A2/A2+ del PEL.</li> <li>• Impostare ed eseguire brevi e semplici produzioni scritte (in ambito privato ed eventualmente professionale, vedi anche temi nella colonna accanto) al livello A2/A2+ del PEL.</li> <li>• Impostare una conversazione orale a livello A2/A2+ del PEL su tematiche della sfera privata e professionale in particolare (vedi anche temi nella colonna accanto).</li> <li>• Applicare strategie di apprendimento che favoriscano un apprendimento autonomo.</li> <li>• Eseguire un'autovalutazione delle proprie competenze e conoscenze (anche tramite</li> </ul>	<p><b>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Telefonate (funzioni di base, saluti, ringraziamenti, commiato, domande e risposte semplici).</li> <li>• Interazione e commiato: benvenuto e saluti, frasi comunicative (consolidamento primo anno).</li> <li>• Abitazione, città e posto di lavoro (ripresa e consolidamento primo anno).</li> <li>• Cibo e bevande.</li> <li>• Situazioni quotidiane (hotel, ristorante, negozi, stazione); elementi comunicativi ed interattivi di base, offerta e richiesta.</li> <li>• Lavoro e azienda: gestione e trasmissione di informazioni semplici / comprensione e completamento di formulari (dati personali, richieste, offerte, pagamenti, reclami, inserzioni semplici) / e-mail; CV e candidature) / descrizione di prodotti e servizi di base.</li> </ul>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prove scritte, almeno 3 per semestre.</li> <li>• Applicazione e partecipazione attiva alle lezioni.</li> <li>• Esecuzione puntuale dei compiti.</li> <li>• Presentazione e/o consegna puntuale di lavori di ricerca.</li> <li>• Controllo dei supporti di lavoro.</li> </ul>

<p>l'uso del Portfolio Europeo delle Lingue).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impostare ed eseguire una presentazione orale/scritta (" project" individuale <u>o</u> a gruppi) su tematica di tipo professionale (marketing) a livello A2/A2+ del PEL. Il project può essere il prodotto di un lavoro inter-,intra-, multi o pluridisciplinare.</li> </ul>	<p><b>Durante il corso vengono trattate le seguenti strutture grammaticali:</b></p> <p>. Tempi verbali: present continuous / Future (will – going to); modali (must / should).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nomi contabili / non contabili; some / any.</li> <li>• Like / would like; comparativi e superlativi.</li> <li>• Pronomi personali (consolidamento).</li> <li>• Preposizioni (consolidamento / indicazioni).</li> </ul>	
<p>Livello di attitudine: 3 Per le lingue, livello del PEL: A2/A2+</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u> dispense, materiali autentici e/o adattati, dizionario bilingue, quaderno dei vocaboli, PEL, libro di testo Powerbase (A1/A2), cassette, cd, retroproiettore.</p>	<p>Aggiornato da: IAN Data: 9 ottobre 2006</p>

<p>Materia: Tedesco</p>	<p>Curricolo: <b>SPC (impiegati di commercio al dettaglio)</b>          Anno: 3. anno corso facoltativo</p>	<p>Ore lezione settimanali: 2          Ore lezione annue: 72</p>
	<p><b>Contenuti del programma</b></p>	<p><b>Metodo di valutazione</b></p>
<p><b>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere, comprendere e applicare le regole grammaticali relativamente ai temi trattati</li> <li>• Capire testi (sia di carattere generale, sia professionale)</li> <li>• Capire conversazioni su cassetta o videocassetta di documenti autentici di carattere generale e professionale</li> <li>• Applicare le conoscenze per sostenere un dialogo nell'ambito della vita quotidiana e professionale</li> <li>• Applicare dialoghi di vendita, saper parlare della qualità della merce, possedere un vocabolario approfondito della merceologia del ramo</li> </ul>	<p><b>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persone</li> <li>• Corpo umano</li> <li>• Abitare</li> <li>• Luoghi</li> <li>• Vita quotidiana</li> <li>• Mangiare e bere</li> <li>• Educazione, formazione, studiare</li> <li>• Lavoro e professione</li> <li>• Negozio, commercio, consumo</li> <li>• Servizi</li> <li>• Natura e ambiente</li> <li>• Viaggio e traffico</li> <li>• Tempo libero e intrattenimento</li> <li>• Massmedia e tecniche informatiche</li> <li>• Società, stato, organizzazioni internazionali</li> <li>• Rapporto con altre persone e culture</li> <li>• Il libro di testo allena nelle quattro capacità linguistiche, tocca tutti i temi per raggiungere il livello PEL B1, esercita il vocabolario; il libro "So geht's zum ZD" offre dieci test modello del ZD (PEL B1)</li> </ul>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prove scritte, almeno 3 per semestre</li> <li>• applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</li> <li>• esecuzione puntuale dei compiti</li> </ul>
<p>Livello di attitudine: 3          Per le lingue, livello del PEL: B1</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u>          libri di testo : Kurz und gut 2, Wie bitte A2          + dispense distribuite dal docente</p>	<p>Aggiornato da: gruppo di tedesco          Data: 4 settembre 2014</p>

Materia: Italiano	Curricolo: <b>SPC (imp. del commercio al dettaglio)</b> Anno: 3. anno	Ore lezione blocco: 5 Ore lezione annue: 80
<b>Obiettivo di formazione</b>	<b>Contenuti del programma</b>	<b>Metodo di valutazione</b>
<p>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• capire testi e interpretare il messaggio dell'autore, oltre che esprimere un giudizio personale;</li> <li>• applicare le conoscenze linguistiche acquisite;</li> <li>• sviluppare un tema per iscritto;</li> <li>• applicare le conoscenze grammaticali, stilistiche e lessicali, oralmente e per iscritto.</li> </ul>	<p>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• consolidamento grammaticale;</li> <li>• lettura e comprensione di brani scelti;</li> <li>• esercizi linguistici;</li> <li>• tecniche di redazione ed esercizi di scrittura;</li> <li>• espressione orale.</li> </ul>	<p>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prove scritte ed eventuali lavori di ricerca e/o presentazioni degli allievi: almeno 2 per semestre;</li> <li>• applicazione e partecipazione attiva alle lezioni;</li> <li>• esecuzione puntuale dei compiti.</li> </ul>
Livello di attitudine: 3	<u>Supporti didattici necessari</u> : documentazione fornita dal docente; eventualmente vocabolario personale	Aggiornato da: MAI Data: 3 settembre 2007

<p>Materia: Economia</p>	<p>Curricolo: <b>SPC (imp. del commercio al dettaglio)</b> Anno: 3. anno</p>	<p>Ore lezione settimanali: trad. 2/blocchi Ore lezione annue: trad. 120/blocchi 9</p>
<p><b>Obiettivo di formazione</b></p>	<p><b>Contenuti del programma</b></p>	<p><b>Metodo di valutazione</b></p>
<p><b>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere, capire, le relazioni economiche con l'estero.</li> <li>• Conoscere, capire la globalizzazione.</li> <li>• Conoscere e capire gli obiettivi generali dell'economia.</li> <li>• Conoscere, capire e saper redigere un bilancio e un conto economico.</li> <li>• Conoscere, capire e applicare le regole per l'allestimento di un preventivo e di un consuntivo.</li> <li>• Conoscere, capire e redigere la dichiarazione fiscale.</li> <li>• Conoscere, le forme aziendali e giuridiche.</li> <li>• Conoscere, capire le disposizioni legali relative al commercio al minuto.</li> <li>• Conoscere, capire e saper preparare la documentazione per la procedura di esecuzione e fallimento.</li> </ul>	<p><b>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descrivere le relazioni economiche con l'estero</li> <li>• Elencare gli effetti della globalizzazione: Esempi pratici.</li> <li>• Spiegare gli obiettivi generali dell'economia: benessere, prosperità, crescita, occupazione, ecc...</li> <li>• Interpretazione di un semplice bilancio (attivi e passivi) e conto economico (costi e ricavi).</li> <li>• Interpretare ed allestire un preventivo ed un consuntivo. Casi pratici.</li> <li>• Sa spiegare come lo Stato spende il danaro dei contribuenti e sa compilare una dichiarazione d'imposta.</li> <li>• Conosce e sa spiegare gli aspetti legati ai differenti tipi di azienda: società semplice, collettiva, SA, SAGL, ecc...</li> <li>• Conosce le principali disposizioni di legge ed ordinanze nell'ambito del commercio al dettaglio.</li> <li>• Sa spiegare i fondamenti nella procedura di esecuzione e fallimento: esempio pratico.</li> </ul>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☞ prove scritte, almeno 3 per semestre</li> <li>☞ ev. interrogazioni orali</li> <li>☞ esecuzione puntuale dei compiti</li> <li>☞ applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</li> </ul>
<p>Livello di attitudine: 3</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u> dispense libro di testo, clip educativi su CD, Powerpoint , calcolatrice</p>	<p>Aggiornato da: MAR Data: 9 settembre 2007</p>

Materia: ed. fisica	Curricolo: <b>SPC (imp. del commercio al dettaglio)</b> Anno: 3. anno	Ore lezione settimanali: trad. 2/blocchi 4  Ore lezione annue: trad. 73/blocchi 64
<b>Obiettivo di formazione</b>	<b>Contenuti del programma</b>	<b>Metodo di valutazione</b>
<p><b>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere, capire ed applicare i principi tattici fondamentali.</li> <li>• Conoscere ed eseguire esercizi a diversi attrezzi.</li> <li>• Sviluppare capacità coordinative e condizionali.</li> <li>• Conoscere il proprio corpo e dei metodi di allenamento.</li> <li>• Sviluppare sensibilità al problema salute. Esaminare il problema dell'alimentazione.</li> <li>• Conoscere le attività che normalmente non vengono svolte in palestra.</li> </ul>	<p><b>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>giochi di squadra</u></li> <li>• <u>attrezzistica</u></li> <li>• <u>atletica</u></li> <li>• <u>condizione fisica</u>: igiene del corpo</li> <li>• <u>parte "teorica"</u>: alimentazione</li> <li>• <u>attività complementari</u></li> </ul>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• attitudine all'attività fisica</li> <li>• applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</li> <li>• comportamento: <ul style="list-style-type: none"> <li>- rispettare gli altri e l'ambiente</li> <li>- essere disponibili verso i compagni che presentano una qualche difficoltà</li> </ul> </li> <li>• Il raggiungimento degli obiettivi di materia implica una partecipazione regolare alle lezioni e costanza nell'impegno</li> </ul>
<p>Livello di attitudine: 3 Per le lingue, livello del PEL: A1</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u> materiale per svolgere la lezione</p>	<p>Aggiornato da: TOM Data: 4 settembre 2006</p>

<b>Materia: Tedesco</b>	<b>Curricolo: SPC (imp. del commercio al dettaglio)</b> <b>Anno: 3. anno</b>	<b>Ore lezione settimanali: 2</b>  <b>Ore lezione annue: 74</b>
<b>Obiettivo di formazione</b>	<b>Contenuti del programma</b>	<b>Metodo di valutazione</b>
<p><b>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere, comprendere e applicare le regole grammaticali relativamente ai temi trattati</li> <li>• Capire testi (sia di carattere generale, sia professionale)</li> <li>• Capire conversazioni su cassetta o videocassetta di documenti autentici di carattere generale e professionale</li> <li>• Applicare le conoscenze per sostenere un dialogo nell'ambito della vita quotidiana e professionale</li> <li>• Applicare dialoghi di vendita, saper parlare della qualità della merce, possedere un vocabolario della merceologia del ramo</li> </ul>	<p><b>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Grammatica</u>: futuro, congiunzioni, ripetizione passato, preposizioni verbi di posizione, ripetizione preposizioni ripetizioni argomenti principali</li> <li>• <u>Vocabolario</u>: vacanze, abitare, scuola e formazione, moda</li> <li>• <u>Descrivere</u>: saper descrivere persone, articoli, ecc. telefonare, saper compilare un formulario domande inerente al lavoro, prezzi, colori, ore, capire messaggi scritti/SMS, prendere appunti, descrizione di un percorso, descrizione degli articoli del ramo, reparti, misure, provenienza della merce, parlare della qualità, dialoghi di vendita</li> </ul> <p>Scrivere e ricevere e-mail e lettere</p> <p>PREPARAZIONE AGLI ESAMI (SCRITTI ED ORALI)</p>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prove scritte, almeno 3 per semestre</li> <li>• applicazione e partecipazione attiva alle lezioni</li> <li>• esecuzione puntuale dei compiti</li> </ul>
<b>Livello di attitudine: 3</b> <b>Per le lingue, livello del PEL: A2 +</b>	<u>Supporti didattici necessari:</u> libri di testo : Kurz und gut 2, Wie bitte A2 + dispense distribuite dal docente	<b>Aggiornato da: gruppo di tedesco</b> <b>Data: 4 settembre 2014</b>