



**Classe: 4<sup>^</sup> Commerciale**

**UNITA' DI APPRENDIMENTO D "Persuasione e propaganda"**

Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: Storia e tipologie di propaganda

Codice: D1 T ProCom

Ore previste: 6

**Conoscenze**

- Caratteristiche della propaganda
- La propaganda come scienza
- Origini ed evoluzione della propaganda
- Le forme della propaganda moderna

**Abilità**

- Conoscere le caratteristiche della propaganda e le sue manifestazioni storiche
- Conoscere le tipologie di propaganda attuali

**Sviluppo metodologico**

Lezione frontale e dialogata  
Brainstorming  
Mappe concettuali  
Cooperative learning  
Debate  
Utilizzo di software e video didattici

**Riferimenti per la verifica**

Verifica scritta e orale



Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: Propaganda e influenzamento

Codice: D2 T ProCom

Ore previste: 5

### **Conoscenze**

- Fondamenti teorici della propaganda
- La psicologia delle folle
- La primitività delle masse
- Il pericolo della propaganda

### **Abilità**

- Riconoscere i meccanismi alla base delle campagne propagandistiche

### **Sviluppo metodologico**

Lezione frontale e dialogata  
Brainstorming  
Mappe concettuali  
Cooperative learning  
Debate  
Utilizzo di software e video didattici

### **Riferimenti per la verifica**

Verifica scritta e orale



## UNITA' DI APPRENDIMENTO E “*Comunicazione aziendale*”

Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: Comunicazione d'impresa e relazioni pubbliche

Codice: E1 T ProCom

Ore previste: 6

### Conoscenze

- L'impresa come soggetto comunicativo
- Le relazioni pubbliche
- I flussi di comunicazione aziendale
- Comunicazione interna
- Comunicazione esterna

### Abilità

- Comprendere gli elementi e gli strumenti della comunicazione aziendale

### Sviluppo metodologico

Lezione frontale e dialogata  
Brainstorming  
Mappe concettuali  
Cooperative learning  
Debate  
Utilizzo di software e video didattici

### Riferimenti per la verifica

Verifica scritta e orale



Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: Strumenti e professionisti delle relazioni pubbliche

Codice: E2 T ProCom

Ore previste: 5

### **Conoscenze**

- Il ruolo delle relazioni pubbliche nell'impresa
- Gli strumenti di comunicazione
- Il professionista di relazioni pubbliche
- I vantaggi economici delle pubbliche relazioni

### **Abilità**

- Saper operare in un contesto di pubbliche relazioni aziendali
- Sviluppare le abilità comunicative utili a padroneggiare le azioni di relazioni pubbliche fondamentali

### **Sviluppo metodologico**

Lezione frontale e dialogata  
Brainstorming  
Mappe concettuali  
Cooperative learning  
Debate  
Utilizzo di software e video didattici

### **Riferimenti per la verifica**

Verifica scritta e orale



Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: Il marketing diretto

Codice: E3 T ProCom

Ore previste: 5

### **Conoscenze**

- Comunicare la vendita
- Le ricerche di mercato
- Le ricerche sulle vendite
- La marca
- Comunicare nel punto vendita

### **Abilità**

- Riconoscere, interpretare e pianificare azioni di marketing sul prodotto e sul consumatore

### **Sviluppo metodologico**

Lezione frontale e dialogata  
Brainstorming  
Mappe concettuali  
Cooperative learning  
Debate  
Utilizzo di software e video didattici

### **Riferimenti per la verifica**

Verifica scritta e orale



Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: Il marketing relazionale

Codice: E4 T ProCom

Ore previste: 5

### Conoscenze

- Comunicare con il consumatore
- Le forme della relazione
- Suscitare la curiosità del consumatore
- Affascinare il consumatore
- Fidelizzare il consumatore
- Premiare il consumatore: le promozioni
- Valutare la relazione: la *customer satisfaction*

### Abilità

- Riconoscere, interpretare e pianificare azioni di marketing sul prodotto e sul consumatore

### Sviluppo metodologico

Lezione frontale e dialogata  
Brainstorming  
Mappe concettuali  
Cooperative learning  
Debate  
Utilizzo di software e video didattici

### Riferimenti per la verifica

Verifica scritta e orale



## UNITA' DI APPRENDIMENTO F “*La pubblicità*”

Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: Il linguaggio pubblicitario

Codice: F1 T ProCom

Ore previste: 6

### Conoscenze

- Obiettivi della pubblicità
- Storia della pubblicità
- Funzioni del messaggio pubblicitario
- Pubblicità e psicologia
- Caratteristiche del messaggio pubblicitario

### Abilità

- Capire e interpretare le componenti che caratterizzano il messaggio pubblicitario

### Sviluppo metodologico

Lezione frontale e dialogata  
Brainstorming  
Mappe concettuali  
Cooperative learning  
Debate  
Utilizzo di software e video didattici  
Esercitazioni

### Riferimenti per la verifica

Verifica scritta e orale



Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: La campagna pubblicitaria

Codice: F2 T ProCom

Ore previste: 5

### **Conoscenze**

- La necessità di una pianificazione
- Tipologie di campagne pubblicitarie
- Obiettivi della campagna pubblicitaria
- L'agenzia pubblicitaria
- Le fasi del lavoro
- La determinazione del budget

### **Abilità**

- Riconoscere le scelte strategiche alla base di una campagna pubblicitaria
- Saper elaborare un messaggio pubblicitario

### **Sviluppo metodologico**

Lezione frontale e dialogata  
Brainstorming  
Mappe concettuali  
Cooperative learning  
Debate  
Utilizzo di software e video didattici  
Esercitazioni

### **Riferimenti per la verifica**

Verifica scritta e orale





Disciplina: **TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE**

Titolo: Tipologie di messaggi pubblicitari

Codice: F3 T ProCom

Ore previste: 5

### Conoscenze

- I mezzi della campagna pubblicitaria
- La pubblicità mediata
- La pubblicità eterna
- La pubblicità diretta
- Strumenti pubblicitari atipici

### Abilità

- Capire e interpretare le componenti che caratterizzano il messaggio pubblicitario
- Riconoscere le scelte strategiche alla base di una campagna pubblicitaria

### Sviluppo metodologico

Lezione frontale e dialogata

Brainstorming

Mappe concettuali

Cooperative learning

Debate

Utilizzo di software e video didattici

Esercitazioni

### Riferimenti per la verifica

Verifica scritta e orale

*Data ultima revisione: 25/09/2022*