

PROGRAMMA DI FRANCESE

Classe: 5C Disciplina: Lingua e civiltà francese

Libro di testo: “ La nouvelle entreprise abrégée - Commerce, économie, civilisation” di Caputo, Schiavi, Ruggiero Boella, Fleury ; edizione Petrini

Altri strumenti e sussidi: Fotocopie e materiale multimediale

Contenuti delle lezioni, delle unità didattiche o dei moduli preparati per l'esame	Obiettivi	Conoscenze, abilità, competenze acquisite complessivamente	Criterio di sufficienza, livello accettabile delle abilità, conoscenze, prestazioni e competenze	Condizioni e strumenti (tipologia delle prove) utilizzati per la valutazione	Ore effettive
<p>Civilisation : La 5^{ème} République et ses institutions – Porte ouverte sur l'Europe : Les grandes étapes de la construction européenne. Les institutions de l' Union européenne Les incontournables, symboles français. Économie et société : les activités et les espaces agricoles et ruraux ; l'exploitation de la mer</p> <p>Vision sur cd rom, sur la France : « Bienvenu au Parc Gâtinais », « Paris, suivez le guide », « Au plaisir de la table »</p> <p>Lexique sur les entreprises</p> <p>La recherche des fournisseurs : condition de vente et la négociation ; révision de la lettre</p>	<p>Connaissance de l'histoire de l'Europe ; savoir les étapes de la construction européenne ; connaître les institutions de L'Union européenne et son budget.</p> <p>Connaître les symboles de la République. Connaître les régions françaises et savoir où se trouvent les cultures céréalières Apprendre le lexique spécifique concernant la mer</p> <p>Comprendre : un documentaire, des dialogues en langue standard et informel Apprendre le lexique concernant les lieux, la nourriture et boisson</p> <p>Apprendre le lexique spécifique concernant le secteur des entreprises</p> <p>Comprendre et réemployer les expressions et le lexique de la négociation commerciale, de</p>	<p>Gli obiettivi didattici prefissati nella programmazione iniziale sono stati raggiunti secondo livelli differenti dagli allievi. Sui risultati finali hanno influito l'assiduità e l'interesse, l'impegno e la partecipazione alle attività curricolari. Alcuni alunni hanno dimostrato buone abilità linguistiche e una buona competenza comunicativa sia orale che scritta, altri a causa di un metodo di lavoro non sempre efficace e, talvolta, superficiale, hanno conseguito una preparazione appena sufficiente o più che sufficiente.</p>	<p>Verifiche orali</p> <p>La valutazione è sufficiente quando lo studente:</p> <ul style="list-style-type: none"> coglie il senso della domanda dimostrando di conoscere l'argomento, sia pure con qualche imprecisione, ed evidenziando sufficiente capacità di rielaborazione; segue un filo logico nell'espone le sue conoscenze, anche se in modo schematico e con pronuncia non sempre corretta. <p>Verifiche scritte</p> <p>La valutazione è sufficiente quando:</p> <ul style="list-style-type: none"> lo svolgimento è attinente alla traccia; lo svolgimento è articolato; l'alunno usa un registro, lessico e funzioni comunicative adeguate; la forma è chiara e abbastanza lineare, pur presentando qualche errore. 	<p>Verifiche scritte</p> <p>Prove di comprensione scritta. Quesiti a risposta singola Quesiti a risposta sintetica Quesiti a risposta multipla</p> <p>Verifiche orali.</p>	<p>11h</p> <p>1h</p> <p>8h</p>

<p>commerciale</p> <p>Demande de renseignements ; Demande d'échantillons et de conditions de vente ; Demande de catalogue et de prix courant ; Demande de devis. Rédiger des lettres sur les mêmes contenus suivant un plan.</p> <p>Les réponses des fournisseurs : les conditions de vente ; la négociation</p> <p>Rappel grammaire : connaître l'emploi de quelques indéfinis, de l'article partitif, du « si » hypothétique, des prépositions <i>entre, parmi, dans</i>. Pronoms personnels compléments d' un verbe ; passé-composé, imparfait, conditionnel présent, futur simple</p> <p>Compréhension écrite : Savez-vous gérer votre ambition ; Parfums. Ça, c'est du solide ! ; L'art nouveau et le triomphe de la ligne</p> <p>La commande : La procédure ; passer une commande (urgente)</p> <p>Les difficultés du contrat de vente</p>	<p>l'achat et de la vente.</p> <p>Comprendre le contenu des lettres concernant les demandes de renseignements, les envois d'échantillons, des conditions de vente, de catalogue, de devis et aussi par téléphone</p> <p>Comprendre le contenu des lettres concernant les envois d'échantillons. Savoir répondre au téléphone à propos d' une demande de devis. Savoir modifier des conditions de vente via lettre et via téléphone</p> <p>Savoir répondre aux questions ; dire si c'est vrai ou faux en citant la phrase du texte ou en formulant sa propre phrase.</p> <p>Savoir accuser réception d' une commande</p>					<p>3h</p> <p>3h</p> <p>5h</p>
---	---	--	--	--	--	-------------------------------

Les modifications du contrat de vente	Savoir : annoncer une difficulté d'exécution Savoir : modifier une commande par téléphone , annuler une commande				
<i>Le commerce international :</i> L'approche des marchés étrangers L'acheminement International des marchandises	Connaître :le commerce européen et la mondialisation, les entreprises et les relations internationales ; les intermédiaires du c.i. ;le choix du transporteur, les modalités et les professionnels du transport ; les documents d'expédition du commerce international Comprendre et réemployer les expressions et le lexique de la livraison et de la logistique dans le commerce internationale et des douanes Comprendre la communication écrite et orale concernant l'expédition de la marchandise à l'étranger par les différents moyens de transport				4h

Nuoro, 12 maggio 2018

Anno Scolastico 2017-2018

L'insegnante:

Véronique Sandra Patricia Mohrbach