



MINISTERO dell'ISTRUZIONE e del MERITO  
*Istituto Statale di Istruzione Superiore*  
**ISAAC NEWTON**  
VARESE



**PROGRAMMAZIONE DISCIPLINARE PER COMPETENZE  
ARTICOLATA IN UDA**

ANNO SCOLASTICO 2023/2024

INDIRIZZO MADE IN ITALY

CLASSE 3 PD          SEZIONE

DISCIPLINA TECNICHE DI DISTRIBUZIONE E MARKETING

DOCENTE LO GULLO EMMA LORELLA

QUADRO ORARIO 2 ORE SETTIMANALI

**1. QUADRO DEGLI OBIETTIVI DI COMPETENZA**

ASSE CULTURALE:

**Competenze disciplinari del V°  
ANNO IPSIA**

1. Predisporre il progetto per la realizzazione di un prodotto sulla base delle richieste del cliente, delle caratteristiche dei materiali, delle tendenze degli stili valutando le soluzioni tecniche proposte, le tecniche di lavorazione, i costi e la sostenibilità ambientale
2. Realizzare disegni tecnici e/o artistici, utilizzando le metodologie di rappresentazione grafica e gli strumenti tradizionali o informatici più idonei alle esigenze specifiche di progetto e di settore/contesto
3. Realizzare e presentare prototipi/modelli fisici e/o virtuali, valutandone la rispondenza agli standard qualitativi previsti dalle specifiche di progettazione
4. Gestire, sulla base di disegni preparatori e/o modelli predefiniti nonché delle tecnologie tradizionali e più innovative, le attività realizzative e di controllo connesse ai processi produttivi di beni/manufatti su differenti tipi di supporto/materiale, padroneggiando le tecniche specifiche di lavorazione, di fabbricazione, di assemblaggio
5. Predisporre/programmare le macchine automatiche, i sistemi di controllo, gli strumenti e le attrezzature necessarie alle diverse fasi di attività sulla base delle indicazioni progettuali, della tipologia di materiali da impiegare, del risultato atteso, monitorando il loro funzionamento, pianificando e curando le attività di manutenzione ordinaria.
6. Elaborare, implementare e attuare piani industriali/commerciali delle produzioni con riferimento a realtà economico-produttive, anche complesse, individuando i vincoli aziendali e di mercato.
7. Saper identificare e prevenire le situazioni di rischio per sé e per gli altri e per l'ambiente.



**MINISTERO dell'ISTRUZIONE e del MERITO**  
***Istituto Statale di Istruzione Superiore***  
**ISAAC NEWTON**  
**VARESE**



--	--

OBIETTIVI DI COMPETENZA		ARTICOLAZIONE DELLE COMPETENZE IN ABILITA' E CONOSCENZE		
	COMPETENZE IN ESITO	ABILITA'	CONOSCENZE DELL'ASSE	CONOSCENZE DELLA DISCIPLINA
	6. Elaborare, implementare e attuare piani industriali/commerciali delle produzioni con riferimento a realtà economico-produttive, anche complesse, individuando i vincoli aziendali e di mercato.	<p>Individuare e descrivere le fasi di un processo decisionale (sia individuale che di gruppo)</p> <p>Utilizzare semplici strumenti di scelta in condizioni di incertezza</p> <p>Individuare gli scopi e le principali caratteristiche della comunicazione aziendale</p> <p>Impostare e realizzare analisi di marketing</p> <p>Interpretare le statistiche di settore e i trend di valorizzazione dei prodotti industriali e artigianali in Italia e all'estero</p> <p>Individuare i principali strumenti di gestione per la commercializzazione e diffusione di un prodotto industriale o artigianale</p> <p>Confrontare le diverse strategie di marketing per la diffusione del prodotto</p> <p>Riconoscere le procedure di customer satisfaction</p> <p>Utilizzare media innovativi per la commercializzazione e la diffusione del prodotto</p>	<p>Principi fondamentali di teoria delle decisioni in ambito aziendale</p> <p>Cenni relativi a strumenti e modelli matematici di scelta in condizioni di incertezza</p> <p>Elementi di comunicazione aziendale</p> <p>Il processo di marketing e le ricerche di mercato</p> <p>Tecniche e strumenti di commercializzazione e promozione dei prodotti</p> <p>Le leve del marketing mix</p> <p>Nuove forme di commercializzazione e vendita</p> <p>Lessico di settore anche in lingua inglese</p> <p>Fattori caratterizzanti la tradizione produttiva della filiera di riferimento ed elementi di innovazione a livello internazionale</p>	<p>Il Sistema e la Filiera della Moda ( Aziende primarie – Aziende secondarie – Aziende distributive – Consumatore ).</p> <p>Segmentazione dell'offerta Moda.</p> <p>Segmentazione della domanda Moda :</p> <p>Trade e Consumatori.</p> <p>Trade (ingrosso dettaglio ).</p> <p>Consumatori (tipologia )</p> <p>Consumatori ( Motivazioni d'acquisto, bisogni -Piramide di Maslow )</p> <p>Il Marketing e le ricerche di mercato per vincere la concorrenza</p> <p>-Ricerche di mercato per definire identikit consumatore</p> <p>-Ricerche qualitative</p> <p>-Ricerche quantitative e motivazionali</p> <p>-Ricerche sulle vendite</p> <p>-Action research</p> <p>-La matrice SWOT</p> <p>Marketing Mix:</p> <p>Product, Price, Place, Promotion ( Prodotto, Prezzo, Distribuzione, Comunicazione ).</p> <p>Posizionamento del prodotto.</p> <p>Il ciclo di vita del prodotto Moda.</p> <p>Prodotti imitativi.</p> <p>Il prezzo e la domanda.</p>

		Individuare varietà, specificità e dinamiche fondamentali dei sistemi economici e dei mercati (della filiera di riferimento) anche internazionali		<p>Pubblicità, promozioni, public relations.  Concetto di Marketing strategico.  Il brand e gli strumenti di comunicazione.  Professioni legate al brand.</p> <p>Il Marketing relazionale  Tipologie di clienti.  Customer satisfaction.  Visual merchandising.</p> <p>Le ICT (Information and Communication Technology )  New media, new technology.</p> <p>Made in Italy:  I distretti industriali produttivi italiani nel settore tessile/abbigliamento.  I modelli d'impresa (le PMI).  Le subforniture.  I competitors ( europei ed asiatici ).</p>
--	--	---	--	--

**CONTENUTI DEL PROGRAMMA ARTICOLATI PER UDA**

UDA	ore	Competenza UDA	Titolo	Attività docente	Metodologia	Prestazioni studente
1	11		L'IMPRESA TESSILE ITALIANA E IL PRODOTTO MODA	Presentare, utilizzando una terminologia specifica ( anche in inglese ). Illustrazione degli argomenti, attraverso schemi, mappe e uso del pc e della lim per ricerche ed approfondimenti	Lezione frontale e dialogata, problem solving	Discussione guidata per L'acquisizione delle conoscenze e delle competenze. Attività di gruppo per rinforzo delle conoscenze
2	11		I MERCATI DI CONSUMO E I BISOGNI DEL CONSUMATORE	Presentare, utilizzando una terminologia specifica ( anche in inglese ). Illustrazione degli argomenti, attraverso schemi, mappe e uso del pc e della lim per ricerche ed approfondimenti	Lezione frontale e dialogata, problem solving	Discussione guidata per l'acquisizione delle conoscenze e delle competenze. Attività di gruppo per rinforzo delle conoscenze
3	11		IL MARKETING E LE RICERCHE PER VINCERE LA CONCORRENZA	Presentare, utilizzando una terminologia specifica ( anche in inglese ). Illustrazione degli argomenti, attraverso	Lezione frontale e dialogata, problem solving	Discussione guidata per l'acquisizione delle conoscenze e delle competenze. Attività di gruppo per rinforzo delle conoscenze



MINISTERO dell'ISTRUZIONE e del MERITO  
*Istituto Statale di Istruzione Superiore*  
**ISAAC NEWTON**  
VARESE



				schemi, mappe e uso del pc e della lim per ricerche ed approfondimenti.		
--	--	--	--	---	--	--

4	12		IL MARKETING MIX	Presentare, utilizzando una terminologia specifica (anche in inglese ). Illustrazione degli argomenti, attraverso schemi, mappe e uso del pc e della lim per ricerche ed approfondimenti.	Lezione frontale e dialogata, problem solving	Discussione guidata per l'acquisizione delle conoscenze e delle competenze. Attività di gruppo per rinforzo delle conoscenze
5	10		IL BRAND E GLI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE	Presentare, utilizzando una terminologia specifica (anche in inglese ). Illustrazione degli argomenti, attraverso schemi, mappe e uso del pc e della lim per ricerche ed approfondimenti.	Lezione frontale e dialogata, problem solving	Discussione guidata per l'acquisizione delle conoscenze e delle competenze. Attività di gruppo per rinforzo delle conoscenze
6	10		IL MARKETING RELAZIONALE	Presentare, utilizzando una terminologia specifica (anche in inglese ). Illustrazione degli argomenti, attraverso schemi, mappe e uso del pc e della lim per ricerche ed approfondimenti.	Lezione frontale e dialogata, problem solving	Discussione guidata per l'acquisizione delle conoscenze e delle competenze. Attività di gruppo per rinforzo delle conoscenze

**ESERCITAZIONI E APPLICAZIONI IN LABORATORIO**

Note:

**COMPETENZA DELL'UDA**



MINISTERO dell'ISTRUZIONE e del MERITO  
***Istituto Statale di Istruzione Superiore***  
**ISAAC NEWTON**  
VARESE



**TIPOLOGIA DI PROVE DI VERIFICA**

	<i>Interrogazione lunga</i>
X	<i>Interrogazione breve</i>
	<i>Tema o problema</i>
X	<i>Prove strutturate</i>
X	<i>Prove semistrutturate</i>
	<i>Prove grafiche</i>
	<i>Prove pratiche</i>
X	<i>Questionario</i>
X	<i>Relazione</i>
	<i>Esercizi</i>
	<i>Altro da specificare</i>

**SCANSIONE TEMPORALE**

Numero minimo di verifiche sommative previste per il quadrimestre: 2

**MATERIALE DIDATTICO:**

Appunti, dispense e presentazioni forniti dal docente su supporto cartaceo e multimediale