



Istituto di Istruzione Secondaria Superiore "Ettore Majorana"

Via 25 Aprile – 88024 Girifalco (CZ)

czis00200t@istruzione.it – czis00200t@pec.istruzione.it – www.iismajorana.edu.it

Tel. 0968/749233 Cod.Un. UFNDXJ



C.M. CZIS00200T C.F. 98001020795



CURRICOLO DI INDIRIZZO PER COMPETENZE - V° ANNO – A.S. 2022/2023

INDIRIZZO SCOLASTICO: *Sistema Moda*

DISCIPLINA: *Tecnica ed Organizzazione aziendale*

TRAGUARDI DI COMPETENZE DISCIPLINARI

Saper riconoscere i vari tipi di mercato e individuare le strategie competitive di base. Saper riconoscere i fattori del microambiente e individuare i fattori principali del macroambiente. Saper identificare e descrivere il comportamento e il processo d'acquisto. Saper riconoscere le fonti informative e conoscere gli strumenti di raccolta dati. Conoscere e saper analizzare il prodotto e il marchio. Conoscere il marketing mix, la variabile prezzo, la distribuzione e conoscere gli strumenti di comunicazione nella moda.

TRAGUARDI DI COMPETENZE DI BASE

Conoscenze: Conoscere i mercati e bisogni del consumatore. Conoscere le strategie di marketing per vincere la concorrenza. Conoscere la composizione del patrimonio aziendale. Conoscere le 4 leve di marketing. Conoscere i canali distributivi tradizionali ed emergenti. Conoscere l'utilizzo di internet come strumento di comunicazione, relazione e vendita.

Abilità: Sapere individuare i cambiamenti nei comportamenti di consumo. Sapere applicare le ricerche di mercato per individuare i bisogni dei consumatori. Saper elencare di un prodotto T.A. le caratteristiche che ne determinano il prezzo e il ciclo di vita. Sapere quali sono i vantaggi e gli svantaggi dei diversi canali distributivi. Saper utilizzare i nuovi media per la commercializzazione e la diffusione del prodotto

Competenze: Individuare i principali canali di commercializzazione dei prodotti. Riconoscere gli obiettivi e le strategie di marketing. Collegare soddisfazione del cliente ad obiettivi aziendali. Riconoscere gli elementi chiave per la preparazione di un piano di marketing.

		NUCLEI TEMATICI	ABILITA'
V° ANNO	I° Quadrimestre	<p>Cenni sulla struttura del patrimonio aziendale.</p> <p>Badget e costi.</p> <p>Modalità e norme di concorrenza sui mercati di settore.</p>	<p>Analizzare la composizione del patrimonio aziendale e la relazione tra finanziamenti e investimenti.</p> <p>Riuscire ad analizzare gli elementi che concorrono a formare il prezzo di un prodotto.</p> <p>Saper classificare le imprese tessili in Italia.</p> <p>Saper applicare le variabili per segmentare il mercato.</p> <p>Saper applicare le ricerche di mercato per individuare i bisogni dei consumatori.</p> <p>Saper elaborare semplici strategie di marketing per vincere la concorrenza.</p>
	II° Quadrimestre	<p>Il marketing operativo.</p> <p>Forme di distribuzione, commercializzazione e vendita.</p>	<p>Saper elencare di un prodotto T.A. le caratteristiche che ne determinano il prezzo e il ciclo di vita.</p> <p>Saper riconoscere la brand positioning in una marca.</p> <p>Saper misurare la customer satisfaction.</p> <p>Saper quali sono i vantaggi e gli svantaggi dei diversi canali distributivi.</p> <p>Saper individuare l'organizzazione del layout e i metodi di esposizione utilizzati da un punto vendita.</p> <p>Saper utilizzare i nuovi media per la commercializzazione e la diffusione del prodotto.</p>