



## IIS Inveruno

Via Marcora, 109 - 20010 Inveruno (MI)

Tel. 02 97 28 81 82 – Tel. 02 97 28 53 14

E-mail [miis016005@istruzione.it](mailto:miis016005@istruzione.it) - PEC [miis016005@pec.istruzione.it](mailto:miis016005@pec.istruzione.it)

Codice univoco: UF5IAO - CF 93018890157

[www.iisinveruno.edu.it](http://www.iisinveruno.edu.it)



<b>Classe: 5ATS</b> <b>CORSO TESSILE-SARTORIALE</b> <b>Docente Corsaro Giuseppe</b>	<i>Asse Storico-sociale</i> <b>Materia: Tecniche di distribuzione e Marketing</b>
<i>Delibera Riunione di materia</i>	<i>Data: 20 novembre 2020 verbale n° 1</i>

### UNITÀ FORMATIVA DISCIPLINARE: N. 1

#### **Titolo: MODALITA' E NORME DI CONCORRENZA SUI MERCATI DI SETTORE**

**N. ore previste** 30

**Periodo di realizzazione** settembre-dicembre 2020

#### Prerequisiti

Prerequisiti in termini di competenze, abilità e conoscenze	Concetti fondamentali sull'attività economica e il sistema azienda
---	--

#### Esiti attesi

**COMPETENZA FINALE:** Individuare, interpretare e prevedere le evoluzioni future delle caratteristiche principali del settore Tessile-Abbigliamento-Moda

Competenze	Abilità	Conoscenze
<p>Individuare e interpretare le caratteristiche del mercato Tessile-Abbigliamento-Moda in Italia e in particolare nel territorio di appartenenza</p> <p>Individuare e interpretare i bisogni dei consumatori del settore Tessile-Abbigliamento-Moda e le loro tendenze future</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Saper classificare le imprese del tessile in Italia</li> <li>Saper descrivere i differenti settori produttivi</li> <li>Saper individuare il profilo dei subfornitori in base al tipo di lavorazione fornita</li> <li>Saper applicare le variabili per segmentare il mercato</li> <li>Saper individuare i cambiamenti nei comportamenti di consumo</li> <li>Saper applicare le ricerche di mercato per individuare i bisogni del consumatore</li> <li>Saper elaborare semplici strategie di marketing per vincere la concorrenza</li> </ul>	<p><b>Obiettivi generali</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Il settore tessile in Italia e l'organizzazione della filiera produttiva</li> <li>Il prodotto Tessile-Abbigliamento</li> <li>I mercati e i bisogni del consumatore</li> <li>Le strategie di marketing per vincere la concorrenza</li> </ul> <p><b>Obiettivi minimi</b> Caratteristiche fondamentali del settore tessile in Italia e caratteristiche principali del prodotto Tessile-Abbigliamento. Caratteri fondamentali del mercato e dei bisogni del consumatore.</p>

#### Processo didattico

Piano operativo			
Fasi	Attività	Sede e strumenti	N. ore
1	Compito di realtà	Aula (eventualmente laboratorio informatico) – libro di testo, materiali predisposti dal docente, utilizzo di risorse gratuite presenti sul Web	2
2	Lezione frontale e lezione partecipata		8
3	Attività di lavoro in gruppo ed esercitazioni		12
4	Valutazione ed eventuale recupero delle lacune		8



## IIS Inveruno

Via Marcora, 109 - 20010 Inveruno (MI)  
Tel. 02 97 28 81 82 – Tel. 02 97 28 53 14

E-mail [miis016005@istruzione.it](mailto:miis016005@istruzione.it) - PEC [miis016005@pec.istruzione.it](mailto:miis016005@pec.istruzione.it)  
Codice univoco:UF5IAO - CF 93018890157  
[www.iisinveruno.edu.it](http://www.iisinveruno.edu.it)



### Prova sommativa di fine unità

Prova scritta di valutazione finale (Domande aperte, domande a risposta chiusa, domande a risposta multipla)

## UNITÀ FORMATIVA DISCIPLINARE: N. 2

### Titolo: IL MARKETING OPERATIVO

N. ore previste 36

Periodo di realizzazione gennaio-marzo 2021

#### Prerequisiti

Prerequisiti in termini di competenze, abilità e conoscenze	Nozioni fondamentali relative al marketing e all'organizzazione aziendale
---	---

#### Esiti attesi

**COMPETENZA FINALE:** definire strategie di distribuzione e comunicazione

Competenze	Abilità	Conoscenze
<p>Individuare e interpretare gli elementi fondamentali di una strategia di distribuzione e di comunicazione</p> <p>Definire strategie di distribuzione e comunicazione a seconda delle caratteristiche del prodotto e del consumatore</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Saper elencare di un prodotto Tessile-Abbigliamento le caratteristiche che ne determinano il prezzo e il ciclo di vita</li> <li>Saper classificare le imprese del Tessile-Abbigliamento rispetto all'uso del brand e alle forme di distribuzione e comunicazione</li> <li>Saper riconoscere la <i>brand positioning</i> in una marca</li> <li>Saper riconoscere in un <i>brand</i> i valori simbolici e le caratteristiche immateriali</li> <li>Saper misurare le <i>customer satisfaction</i></li> </ul>	<p>Obiettivi generali</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Livelli di un prodotto ed elementi che concorrono a definire il prezzo di un prodotto Tessile-Abbigliamento</li> <li>Elementi fondamentali di una strategia distributiva e di comunicazione al cliente</li> <li>Marchio, marca e <i>griffe</i></li> <li>Elementi che concorrono a creare una <i>Relation Marketing</i></li> </ul> <p>Obiettivi minimi Elementi fondamentali delle strategie di distribuzione e di comunicazione</p>

#### Processo didattico

Piano operativo			
Fasi	Attività	Sede e strumenti	N. ore
1	Compito di realtà	Aula (eventualmente laboratorio informatico) – libro di testo, materiali predisposti dal docente, utilizzo di risorse gratuite presenti sul Web	2
2	Lezione frontale e lezione partecipata		10
3	Attività di lavoro in gruppo ed esercitazioni		16
4	Valutazione ed eventuale recupero delle lacune		8

### Prova sommativa di fine unità

Prova scritta di valutazione finale (Domande aperte, domande a risposta chiusa, domande a risposta multipla, studio di casi aziendali)



## IIS Inveruno

Via Marcora, 109 - 20010 Inveruno (MI)  
Tel. 02 97 28 81 82 – Tel. 02 97 28 53 14

E-mail [miis016005@istruzione.it](mailto:miis016005@istruzione.it) - PEC [miis016005@pec.istruzione.it](mailto:miis016005@pec.istruzione.it)  
Codice univoco:UF5IAO - CF 93018890157  
[www.iisinveruno.edu.it](http://www.iisinveruno.edu.it)



### UNITÀ FORMATIVA DISCIPLINARE: N. 3

**Titolo: FORME DI DISTRIBUZIONE, COMMERCIALIZZAZIONE E VENDITA**

N. ore previste 33

Periodo di realizzazione aprile-giugno 2021

#### Prerequisiti

Prerequisiti in termini di competenze, abilità e conoscenze

Nozioni fondamentali sul marketing operativo

#### Esiti attesi

**COMPETENZA FINALE:** creare un piano di merchandising e visual merchandising

Competenze	Abilità	Conoscenze
<p>Allestire un punto vendita secondo le caratteristiche del prodotto e del consumatore</p> <p>Individuare e interpretare gli elementi fondamentali di un piano di merchandising e visual merchandising e creare tali piani</p> <p>Padroneggiare gli strumenti offerti dal Web per le necessità di comunicazione, relazione e vendita dell'azienda</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sapere quali sono i vantaggi e gli svantaggi dei diversi canali distributivi</li> <li>Saper usare la terminologia appropriata per denominare e classificare i diversi punti di vendita</li> <li>Saper individuare l'organizzazione del layout e i metodi di esposizione utilizzati da un punto di vendita</li> <li>Saper individuare i tipi di vetrina scelti dal punto vendita e i principi usati nell'allestimento</li> <li>Saper utilizzare i nuovi media per la commercializzazione e la diffusione del prodotto</li> </ul>	<p>Obiettivi generali</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>I canali distributivi tradizionali ed emergenti</li> <li>Le mansioni del trade marketing manager</li> <li>Merchandising e visual merchandising</li> <li>Aree interne ed esterne del punto vendita su cui interviene un piano di visual merchandising</li> <li>Internet come strumento di comunicazione, relazione e vendita</li> </ul> <p>Obiettivi minimi</p> <p>Le caratteristiche principali dei canali distributivi e dei punti di vendita. Le caratteristiche principali di Internet come strumento di comunicazione, relazione e vendita</p>

#### Processo didattico

Piano operativo			
Fasi	Attività	Sede e strumenti	N. ore
1	Compito di realtà	Aula (eventualmente laboratorio informatico) – libro di testo, materiali predisposti dal docente, utilizzo di risorse gratuite presenti sul Web	2
2	Lezione frontale e lezione partecipata		10
3	Attività di lavoro in gruppo ed esercitazioni		15
4	Valutazione ed eventuale recupero delle lacune		6



## IIS Inveruno

Via Marcora, 109 - 20010 Inveruno (MI)

Tel. 02 97 28 81 82 – Tel. 02 97 28 53 14

E-mail [miis016005@istruzione.it](mailto:miis016005@istruzione.it) - PEC [miis016005@pec.istruzione.it](mailto:miis016005@pec.istruzione.it)

Codice univoco:UF5IAO - CF 93018890157

[www.iisinveruno.edu.it](http://www.iisinveruno.edu.it)



### Prova sommativa di fine unità

Prova scritta di valutazione finale (Domande aperte, domande a risposta chiusa, domande a risposta multipla, studio di casi aziendali).

Inveruno, 30 novembre 2020

IL DOCENTE

Prof. Giuseppe Corsaro