

OBIETTIVI MINIMI - TEDESCO
INDIRIZZO PROFESSIONALE COMMERCIALE
CLASSE TERZA
ANNO SCOLASTICO 2024– 2025

TITOLO DEL MODULO	CONOSCENZE	ABILITA' E COMPETENZE COMUNICATIVE
<p style="text-align: center;">1.REISEN-URLAUB</p> <p>Kapitel 10 A-10 B-10 C-10 D Perfekt, Ed. Loescher, vol. 1</p>	<p>Funzioni</p> <ul style="list-style-type: none"> • raccontare /ascoltare fatti del passato e/o raccontare fatti recenti • parlare del tempo atmosferico • fare ipotesi • motivare scelte <p>Grammatica</p> <ul style="list-style-type: none"> • il <i>Präteritum</i> dei verbi ausiliari e modali • il <i>Perfekt</i> • la frase subordinata ipotetica e temporale (<i>wenn</i>)-la frase subordinata causale (<i>weil</i>) e dichiarativa (<i>dass</i>) • il complemento di tempo • la lettura della data e dell'anno <p>Lessico</p> <ul style="list-style-type: none"> • le stagioni, i mesi • il tempo atmosferico • attività quotidiane e in vacanza • numeri ordinali, le date e gli anni 	<p>L'alunno/a è in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • comprendere il senso generale di conversazioni e testi scritti riguardanti vacanze e tempo atmosferico e avvenimenti passati • interagire oralmente raccontando vacanze e viaggi • raccontare come è trascorsa la propria giornata • comprendere il senso generale di semplici conversazioni e testi scritti riguardanti avvenimenti passati
<p style="text-align: center;">2.HANDEL</p> <p>Weltchancen ed.Poseidonia</p> <p>Teil 1-Kontakte Einheit 1-Made in Italy</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Italienische Produkte und Firmen • Italien: Land, Leben und Kultur • Italien - Deutschland: Handelspartner: ein Diagramm beschreiben. • Telefongespräche/Buchstabiertafel • Neue Geschäftspartner suchen • Bitte um Firmennachweis <p>Grammatica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Präteritum di verbi regolari e irregolari 	<p>Competenze professionali:</p> <p>l'alunno/a è in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • saper descrivere i prodotti del "made in Italy" • saper descrivere un grafico semplice • interagire e stabilire i primi contatti con un cliente, sia in forma scritta che orale, anche telefonica • comprendere/fare una richiesta di nominativi di ditte, sotto forma di lettera , e-mail o telefonata

TITOLO DEL MODULO	CONOSCENZE	ABILITA' E COMPETENZE COMUNICATIVE
<p>3.HANDEL</p> <p>Weltchancen ed. Poseidonia</p> <p>Teil 1-Kontakte Einheit 2-Made in Germany</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Deutsche Unternehmen • Unternehmen stellen sich vor • Wie ist eine Firma strukturiert?:das Organigramm <p>•UDA:Firmenpräsentation (materiale fornito dal docente+ Internet)</p>	<p>Competenze professionali: l'alunno/a è in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Comprendere e descrivere le caratteristiche del "made in Germany" • Descrivere come è strutturata un'azienda •Presentare un'azienda italiana, che rappresenta un'eccellenza a livello commerciale in Italia e /o in Germania <p>(UDA)</p>