

TEDESCO

SECONDO BIENNIO

Competenze

Padroneggiare la lingua per interagire in diversi ambiti e contesti e per comprendere aspetti significativi della civiltà degli altri paesi in prospettiva interculturale.

Applicare in modo adeguato funzioni e strutture. Interagire in maniera efficace su temi di interesse personale, quotidiano e di indirizzo.

Comprendere le informazioni principali di conversazioni telefoniche e di testi scritti (dialoghi, lettere commerciali, testi descrittivi specialistici).

Utilizzare il tedesco commerciale -codice, registro linguistico, lessico specifico- per interagire in contesto comunicativo autentico -in forma orale e scritta- proprio dell'ambito tecnico-professionale.

Esprimersi in modo corretto usando i registri linguistici adeguati alla situazione professionale.

Redigere una lettera commerciale o una mail con correttezza anche formale.

Conoscenze e nozioni grammaticali

Le preposizioni con dativo, dativo-accusativo in uso locale e temporale; le frasi secondarie causale, ipotetica della realtà, soggettiva e oggettiva.

L'aggettivo in funzione predicativa e attributiva. I gradi e le declinazioni dell'aggettivo.

La frase secondaria finale e le infinitive; il genitivo e le preposizioni con il genitivo; il futuro, le interrogative indirette e la frase secondaria concessive.

Le frasi secondarie condizionali, e relative, il Konjunktiv II, il doppio infinito.

Le frasi secondarie temporali; il passivo -Präsens, Präteritum, Perfekt- il passivo con i verbi modali
Der Geschäftsbrief

Die Bitte um Firmennachweis

Eine Firma vorstellen

Anfrage

Semplici testi di carattere economico-commerciale

Das Angebot: verlangte und unverlangte

Angebote,
verbindliche und unverbindliche Angebote.

Den Preis angeben

Rabatt und Skonto

Zahlungsbedingungen und -fristen

Lieferungen und Incoterms

Abilità

Esprimere progetti, motivare scelte e riferire su vacanze e soggiorni in strutture turistiche.

Descrivere e confrontare persone nell'aspetto, nel carattere; descriverne l'abbigliamento ed esprimere opinioni preferenze e gusti.

Parlare di professioni e progetti futuri. Valutarne gli aspetti positivi e negativi. Fare ipotesi relative al proprio futuro ed esprimere preoccupazioni e speranze. Esprimere sentimenti e stati d'animo. Formulare ipotesi, dare consigli relativamente a questioni sentimentali.

Comprendere e raccontare eventi del passato.

Individuare le caratteristiche formali proprie della lettera commerciale. Comprendere e condurre dialoghi telefonici. Esprimere intenzioni e necessità. Redigere una lettera commerciale utilizzando il lessico settoriale. Descrivere attività produttive sulla base di testi informativi o di tabelle. Desumere informazioni dalla rete (pagine web di aziende locali). Presentare aziende locali.

Comprendere semplici testi di carattere economico-commerciale riferibili alla presentazione di aziende. Descrivere dati statistici e tabelle. Acquisire informazioni sulla realtà economica dei paesi di lingua tedesca e descrivere attività produttive sulla base di testi informativi o tabelle. Chiedere e fornire indicazioni su prodotti, condizioni e prezzi.

Comprendere dialoghi telefonici e redigere un'offerta. Rispondere sia a domande sul testo che inerenti alla teoria commerciale