

Docente: Elena Vettorel

PROGRAMMA SVOLTO

Modulo 1 – ottobre

Ripasso dei principali argomenti affrontati in quarta.

Modulo 2 – novembre/dicembre

Le frasi ipotetiche. Il congiuntivo. Uso del modo indicativo e congiuntivo nelle frasi subordinate.

Modulo 3 – gennaio/febbraio

L'accueil en entreprise : accueillir à la réception et par téléphone. Lire une carte de visite. Lire l'organigramme d'une entreprise. La correspondance commerciale (la présentation d'un courrier, d'un courriel, d'une télécopie). La circulaire promotionnelle. Les manifestations commerciales : inviter à exposer à/visiter un salon et répondre.

Dossier 1 : Unité 1 pp. 10, 11, 12, 15 et Unité 2 pp. 23, 24, 25, 26

Civilisation : la France physique (pp. 382 – 385) ; la division administrative de la France (pp. 386 – 388).

Modulo 4 – marzo/aprile

Lancer un appel d'offres et répondre. Adresser une offre spontanée et répondre. Négocier des conditions de paiement. Passer et confirmer une commande.

Dossier 4 : Unité 1 et 2

Dossier 5 : Unité 1

Dossier 6 : Unité 1

Civilisation : le secteur primaire (pp. 418 – 419) ; le secteur secondaire (pp. 420- 423) ; le secteur tertiaire (pp. 425 – 426).

Modulo 5 – maggio/giugno

Demander la modification d'une commande et répondre. Demander l'annulation d'une commande et répondre. Réclamer pour une erreur de facturation et répondre. Rédiger une lettre de rappel de règlement et une lettre de « mise en demeure ».

Dossier 7 : Unité 1

Dossier 11 : Unité 1 et 2

Per la parte di grammatica sono state consegnate schede relative agli argomenti trattati.

Per la parte di commercio è stato utilizzato il libro di testo *Commerce Express* di F. Ponzi e J. Greco, edizioni LANG.

I rappresentanti di classe

L'insegnante
