

Partenariato strategico

Miglioramento del futuro accesso al mercato del lavoro di alunni/e nell'ambito della formazione professionale attraverso lo scambio di tre scuole partner commerciali in Italia, Francia e Germania

Situazione di apprendimento No.: 2 (Unità didattiche.): Organizzare uno stand in Francia come esempio di attività professionale in altri paesi dell'UE

Situazione di partenza

In qualità di stagista dell'azienda tedesco-italiana "Gallipolonia" fornitore di specialità tedesco-italiane delle regioni di Gallipoli e di Colonia, Lei dovrà rappresentare l'azienda alla Fiera del gusto "FAIAL" a St. Etienne/Francia. L'azienda sta progettando il proprio stand, che Lei sarà incaricato di organizzare. Per tener conto delle caratteristiche interculturali, è previsto in anticipo un appuntamento con esperti della camera francese del commercio estero.

Prodotti di azione/risultato di apprendimento

- Creazione di un catalogo di prodotti sulle specialità regionali in tedesco, francese, italiano e inglese con listino prezzi
- Pianificazione e organizzazione dello stand, tenendo conto di diversi criteri (ottica, costi, peculiarità interculturali, ecc.)
- FAQ e risposte per una guida professionale di mobilità all'estero, qui soggiorno in Francia, in tedesco, francese, italiano e inglese
- Presentazione delle caratteristiche socioeconomiche regionali, in particolare in relazione al mercato del lavoro, ai trasporti e alle caratteristiche culturali
- gestione di un diario online sul soggiorno a St. Etienne nelle diverse lingue native

Competenze chiave

- Gli studenti creano delle presentazioni mirate di prodotti di specialità regionali del proprio paese e li offrono nel paese di destinazione della Francia in un contesto di colloquio di vendita
- Gli allievi con l'esempio della regione St. Etienne si preparano ad una mobilità professionale in altri paesi dell'UE
- Gli studenti sono in grado di identificare le caratteristiche culturali della Francia e integrarle nelle loro attività professionali.
- Gli studenti comunicano oralmente e reagiscono alle situazioni in modo adeguato in francese prestando attenzione alle peculiarità culturali.

Concretizzazione dei contenuti

- Determinazione e visualizzazione delle specialità regionali tipiche del proprio paese
- L'organizzazione di uno stand come strumento di politica di vendita nel quadro del marketingMix
- Localizzazione geografica regionale, collegamenti di trasporto e importanza nazionale delle aziende di Colonia (???)
- Economia dei diversi settori industriali della regione "STEPHANOISE" – St. Etienne, Lyon e dintorni
- Domande e risposte relative alla mobilità professionale in Francia
- Confronto delle peculiarità culturali di Francia, Germania/Italia
- Regole di cortesia, forme di accoglienza e comiato in Francia

Partenariato strategico

Tecniche di apprendimento e di lavoro

Ripartizione del lavoro di gruppo con notevole impegno, tra le altre cose, per la creazione di uno stand incluse le presentazioni; Colloquio di vendite come gioco di ruolo; intervista agli esperti; colloqui di feedback.

Materiale didattico / riferimenti

- contributi dei docenti in versione cartacea e digitale
- compiti negli ambiti delle situazioni
- Ricerche su Internet con l'ausilio di PC, dispositivi mobili, ecc.
e altro

Indicazioni per l'organizzazione

Ad esempio, responsabilità, esigenze di laboratori, integrazione di corsi di formazione esperti/ escursioni, cooperazione di apprendimento

Come parte della situazione di apprendimento, si svolgono varie escursioni ad aziende, musei dello sviluppo economico, ecc.

La progettazione e creazione degli stand e le presentazioni dei prodotti saranno valutati sulla base di criteri stabiliti.

I risultati dei singoli membri dei gruppi devono essere ben riconoscibili.

Gli ex studenti francesi e i collaboratori della camera di commercio estero francese sono a disposizione come esperti.