

# PER IL DOCENTE DI ECONOMIA AZIENDALE

## GUIDA PER L'UTILIZZO DEI MODULI

Nelle pagine seguenti proponiamo la versione italiana delle schede con cui gli studenti lavorano durante le lezioni in lingua tedesca. Non sono stati tradotti i materiali relativi agli esercizi nella lingua straniera, presenti nel quadro d'insieme dei vari moduli. Sono invece tradotti, anche se sinteticamente, i documenti che riguardano i contenuti specifici dell'economica aziendale e che coinvolgono direttamente l'insegnante di tale disciplina. Questi materiali vengono evidenziati nel prospetto d'insieme.

Ci auguriamo che la traduzione degli esercizi assegnati agli studenti possa promuovere la collaborazione tra l'insegnante di lingua tedesca, ove questa si insegna, e il collega di economia aziendale. Nelle scuole nelle quali non si insegna la lingua tedesca, il docente di economia aziendale potrà comunque decidere di proporre alle proprie classi "Unternehmen Deutsch - Piazza Affari Tedesco", in versione originale o modificata, secondo le proprie esigenze, prendendo in considerazione imprese europee, compreso quelle nelle quali il tedesco non risulta essere lingua vincolante. Le competenze acquisite dagli alunni saranno trasversali e indipendenti dalla specifica lingua straniera studiata.



# MODULO 1

## LA NOSTRA REALTÀ ECONOMICA

## CONTENUTI DEL MODULO

### Gli studenti

- **conoscono aziende tedesche con sede in Italia e aziende italiane e i loro prodotti o servizi**
- **analizzano le caratteristiche economiche del loro contesto locale ed elaborano una presentazione geografico-economica del proprio territorio**
- **identificano aziende tedesche presenti sul territorio e aziende italiane che hanno rapporti economici con la Germania**
- **stabiliscono l'ordine di preferenza delle aziende da contattare successivamente. Gli studenti svilupperanno, nel corso del progetto, per l'azienda che si è resa disponibile un nuovo prodotto o un nuovo servizio e la relativa idea per il lancio commerciale.**

Foglio di lavoro	Compiti e contenuti	Tempo	Abilità	Modalità di lavoro
<b>Scheda 1.1</b> <b>Imprese italiane e imprese tedesche</b>	Attivare le preconoscenze: Riconoscere loghi di aziende e attribuirli ai due Paesi	0,5 lezione	 	
<b>Scheda 1.2</b> <b>Caffè, voli, cioccolata ...</b>	Abbinare le immagini di prodotti e servizi ai termini corrispondenti	0,5 lezione		 
<b>Scheda 1.3</b> <b>Prodotti, servizi e settori economici</b>	Distinguere i prodotti dai servizi Attribuire i prodotti e i servizi alle aziende Conoscere i settori economici e collegarli alle aziende	1 lezione	  	  
<b>Scheda 1.4</b> <b>Il mondo economico nel nostro Paese</b>	Localizzare la sede di aziende in Italia, attraverso una ricerca	1 lezione	  	  
<b>Scheda 1.5</b> <b>Elenca prodotti tedeschi presenti a casa tua</b>	Cercare prodotti tedeschi nel proprio ambiente e presentarli in classe	0,5 lezione	 	 
<b>Scheda 1.6</b> <b>Il nostro territorio come realtà economica</b>	Descrivere la realtà economica e i settori produttivi del territorio	1 lezione	 	 
<b>Scheda 1.7</b> <b>Cerchiamo la nostra impresa partner</b>	Identificare aziende presenti nel territorio che abbiano contatti commerciali con la Germania Creare una lista delle possibili imprese partner in ordine di preferenza (classifica)	1 lezione	 	
<b>Scheda 1.8</b> <b>Che cosa ho imparato? – Quiz</b>	Conclusione del modulo	10 minuti		 
<b>Scheda 1.9</b> <b>Che cosa ho imparato? – I miei vocaboli preferiti</b>	Lavoro sul lessico	15 minuti		
<b>L1</b> <b>Che cosa ho imparato? – Lessico</b>				
<b>Durata in totale</b>	<b>circa 5–6 lezioni + attività di ricerca</b>			

# MODULO 1: LA NOSTRA REALTÀ ECONOMICA

## 1.6 IL NOSTRO TERRITORIO COME REALTÀ ECONOMICA

### Analizzate il vostro territorio come realtà economica.

Quali tipi di industrie esistono sul vostro territorio? Quali settori economici sono rilevanti nel vostro contesto locale? (turismo, agricoltura, lavorazione dei pellami, industria automobilistica, industria tessile....).

Redigete un profilo economico del vostro territorio e citate i nomi di alcune aziende che lo caratterizzano.

Suggerimenti/consigli:

- chiedete informazioni a un insegnante di economia aziendale della vostra scuola
- fate ricerche su interne
- informatevi presso il vostro Comune
- domandate ai vostri familiari e ad amici e conoscenti.

**Obiettivo:** redigere un profilo economico-geografico del proprio territorio.

## MODULO 1: LA NOSTRA REALTÀ ECONOMICA

### 1.7 CERCHIAMO LA NOSTRA IMPRESA PARTNER

**Identificate le aziende tedesche presenti sul vostro territorio e le aziende italiane locali che hanno relazioni economiche con la Germania. Una di loro diventerà l'impresa partner della vostra classe per la durata del progetto.**

**a) Predisponete una tabella con le aziende identificate e raccogliete informazioni sui seguenti punti:**

- nome dell'azienda
- settore economico
- prodotti/servizi
- indirizzo (vicinanza alla scuola)
- numero di telefono
- pagina web
- nome della persona/del contatto di riferimento (se esiste).

**b) Discutete le vostre preferenze e compilate una classifica delle vostre aziende preferite. Ponetevi, per esempio, le seguenti domande:**

- Quali aziende ci interessano particolarmente? Perché questa impresa è la nostra preferita?
- Quale azienda ci piacerebbe visitare e conoscere direttamente?
- L'impresa è facilmente raggiungibile per effettuare una visita aziendale?
- Per quale azienda ci piacerebbe sviluppare un nuovo prodotto o un nuovo servizio?
- Abbiamo già una prima idea per un nuovo prodotto o un nuovo servizio?

L'insegnante prenderà contatto con le aziende secondo l'ordine della lista e ne reperirà una disponibile alla cooperazione con la classe.

**Obiettivo:** individuare possibili imprese partner per il progetto e stabilire i passaggi per un primo contatto.



# MODULO 2

## LA NOSTRA IMPRESA PARTNER

## CONTENUTI DEL MODULO

### Gli alunni

- prima della visita aziendale cercano informazioni sulla loro impresa partner in internet o nella loro cerchia di conoscenze e predispongono su questa base il testo di un'intervista in tedesco / italiano con domande relative all'azienda
- durante la visita aziendale intervistano (possibilmente in tedesco, altrimenti in italiano) il loro interlocutore o i loro interlocutori di riferimento, avvalendosi del testo dell'intervista predisposto precedentemente e iniziano a conoscere i diversi ambiti di lavoro e i profili professionali dell'impresa
- dopo la visita in azienda preparano una presentazione dell'azienda e della visita stessa.

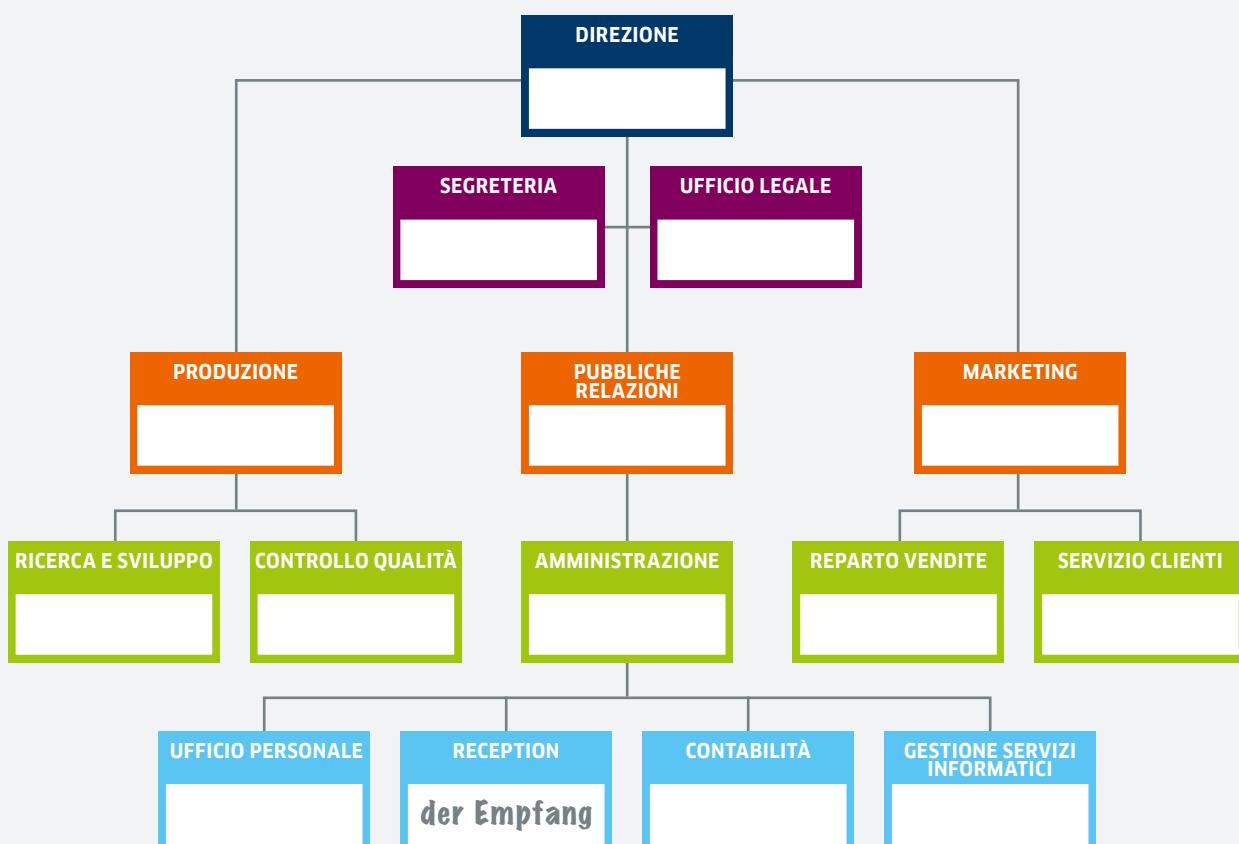
Foglio di lavoro	Compiti e contenuti	Tempo	Abilità	Modalità di lavoro
<b>Scheda 2.1</b> I reparti di un'impresa	Organigramma aziendale: associare denominazioni italiane e tedesche	1 lezione	 	 
<b>Scheda 2.2</b> Le funzioni dei reparti	Assegnare le varie funzioni ai reparti corrispondenti; quale reparto aziendale ti piacerebbe seguire per un giorno?	1 lezione	 	 
<b>Scheda 2.3</b> Prepariamo la visita aziendale	Esporre informazioni di base sull'impresa partner; preparare dieci domande in tedesco e in italiano per l'intervista con l'azienda	2 lezione		 
<b>Scheda 2.4</b> Visitiamo la nostra impresa	A scuola: definire la lista di domande per l'intervista; In azienda: fare un'intervista con il referente dell'azienda e conoscere l'impresa	1 lezione	 	
<b>Scheda 2.5</b> Presentiamo la nostra impresa	Preparare un resoconto della visita aziendale e elaborare il profilo dell'impresa partner	2 lezione		 
<b>Scheda 2.6</b> Contatti commerciali	Analizzare un biglietto da visita e crearne uno proprio	1 lezione	 	 
<b>Scheda 2.7</b> Che cosa ho imparato? - Quiz	Conclusione del modulo	10 minuti		 
<b>Scheda 2.8</b> Che cosa ho imparato? - I miei vocaboli preferiti	Lavoro sul lessico	15 minuti		
<b>L2</b> Che cosa ho imparato? - Lessico				
<b>Durata in totale</b>		<b>circa 8 lezioni + visita aziendale</b>		

## MODULO 2: LA NOSTRA IMPRESA PARTNER

### 2.1 I REPARTI DI UN'IMPRESA

- a) L'organigramma mostra i reparti tipici di un'impresa. Di che cosa si occupano i seguenti reparti?

Conoscete altri tipi di reparti aziendali?



- b) Come si chiamano i reparti in tedesco? Scrivete le denominazioni tedesche con gli articoli corrispondenti nell'organigramma.

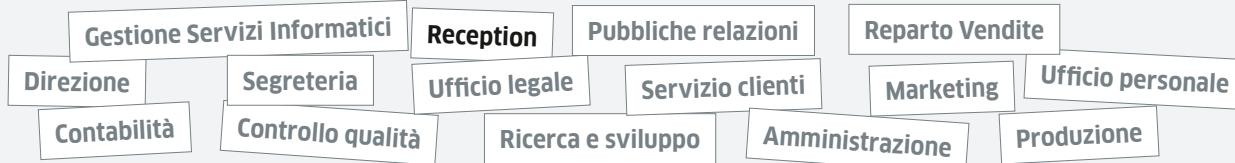


**Obiettivo:** conoscere i reparti di un'azienda.

## MODULO 2: LA NOSTRA IMPRESA PARTNER

### 2.2 LA FUNZIONE DEI SINGOLI REPARTI

a) Quali compiti hanno i reparti? Assegnate i reparti alle funzioni corrispondenti.



REPARTO	FUNZIONE
La reception	accoglie ed informa clienti ed ospiti.
L'ufficio ricerca e sviluppo	sviluppa nuovi prodotti.
La produzione	realizza concretamente i prodotti.
L'ufficio del personale	si occupa della gestione dei dipendenti e della selezione delle figure professionali.
Il servizio clienti	risponde a tutte le esigenze della clientela.
Il reparto vendite	organizza la vendita dei prodotti.
Il reparto gestione servizi informatici	gestisce il sistema informatico dell'azienda.
La direzione	dirige l'impresa.
La segreteria	collabora con la direzione commerciale.
L'ufficio pubbliche relazioni	rappresenta l'impresa all'esterno.
La contabilità	è responsabile della fatturazione e del pagamento degli stipendi.
L'ufficio controllo qualità	garantisce la qualità dei prodotti.
L'ufficio legale	è responsabile per le questioni legali.
L'amministrazione	gestisce l'amministrazione dell'impresa.
L'ufficio marketing	sviluppa strategie di marketing per l'azienda.

b) Ponetevi domande sulle funzioni dei vari reparti.

c) Per una giornata puoi assistere i colleghi di un reparto a tua scelta. Quale reparto vuoi conoscere?  
Parlate in gruppo delle vostre preferenze.

**Obiettivo:** conoscere i compiti dei vari reparti aziendali e motivare la preferenza personale per uno di questi.

## MODULO 2: LA NOSTRA IMPRESA PARTNER

### 2.3 PREPARIAMO LA VISITA AZIENDALE

**a) Cercate informazioni sull'impresa partner.**

- Recuperate le informazioni già raccolte per la classifica nel modulo 1.
- Documentatevi ulteriormente approfondendo la ricerca sulla vostra impresa partner (internet, famiglia, conoscenti, Comune ecc.).

**b) Preparate 10 domande in tedesco/italiano per un'intervista da effettuare durante la visita in azienda per avere informazioni più precise e aggiornate sull'impresa.**

- Formulate in un primo momento tutte le domande che vi vengono in mente.
- Organizzate poi le domande secondo un criterio logico e scegliete le dieci più rilevanti che volete porre al vostro interlocutore in azienda. Trascrivetele nella scheda 2.4 che dovrete portare con voi durante la visita.

Se il vostro insegnante ha ricevuto la necessaria autorizzazione, potete registrare il colloquio. In questo modo potrete riascoltare le domande e le relative risposte. Previa autorizzazione si possono fare anche foto e riprese video, che saranno utili per la vostra presentazione dell'azienda.

**Obiettivo:** ricerca approfondita sull'impresa partner e stesura di un'intervista con domande mirate da porre durante la visita aziendale.

## MODULO 2: LA NOSTRA IMPRESA PARTNER

### 2.4 VISITIAMO LA NOSTRA IMPRESA

Ecco la griglia per le vostre domande in lingua tedesca e italiana da portare con voi durante la visita aziendale. Annotate le risposte negli appositi spazi. Le risposte ottenute sono la base sulla quale costruirete successivamente la presentazione della vostra impresa partner.

BUON DIVERTIMENTO IN AZIENDA!

Le vostre domande in tedesco	... e in italiano
<b>Domanda</b>	<b>Domanda</b>
<b>Risposta</b>	
<b>Domanda</b>	<b>Domanda</b>
<b>Risposta</b>	
<b>Domanda</b>	<b>Domanda</b>
<b>Risposta</b>	
<b>Domanda</b>	<b>Domanda</b>
<b>Risposta</b>	
<b>Domanda</b>	<b>Domanda</b>
<b>Risposta</b>	

**Obiettivo:** intervistare il rappresentante dell'azienda e conoscere le specificità della propria impresa partner mediante visita guidata.

## MODULO 2: LA NOSTRA IMPRESA PARTNER

### 2.5 PRESENTIAMO LA NOSTRA IMPRESA

Presentate la vostra impresa partner e la visita in azienda. Utilizzate tutte le informazioni più rilevanti che avete raccolto. Potete scrivere un testo o preparare una presentazione Power Point, corredata di foto e link online. Avete fatto delle riprese video durante la visita? Oppure avete dei grafici o delle statistiche interessanti da utilizzare? Presentate tutto ciò che vi piace.

## LA NOSTRA IMPRESA PARTNER

## La nostra impresa partner si chiama ...



«**DIE SCHÜLER SIND MENSCHLICH VIEL REIFER GEWORDEN.  
SIE HABEN GELERNT, DASS MAN SCHWIERIGKEITEN ÜBERWINDEN  
KANN, WENN MAN DURCHHÄLT UND ZUSAMMENARBEITET.**»

Evaluation Unternehmen Deutsch

A close-up photograph of a woman with curly, light-colored hair and glasses. She is looking down at a laptop screen, which is partially visible at the bottom of the frame. The background is dark and out of focus.

# MODULO 3

## LA NOSTRA IDEA COMMERCIALE

## CONTENUTI DEL MODULO

### Gli alunni

- inventano un nuovo prodotto o un nuovo servizio che sia adatto al mercato di riferimento e che sia conforme al profilo dell'azienda
- analizzano annunci pubblicitari e approfondiscono gli strumenti espressivi del linguaggio pubblicitario
- creano uno slogan pubblicitario e presentano la loro idea commerciale in un format di loro scelta.

Foglio di lavoro	Compiti e contenuti	Tempo	Abilità	Modalità di lavoro
<b>Scheda 3.1</b> Sviluppare un'idea commerciale	Sviluppare un'idea commerciale per un prodotto o servizio	2 lezioni		 
<b>Scheda 3.2</b> Il mondo della pubblicità	Riflettere sul mondo della pubblicità; imparare termini tecnici	2 lezioni		 
<b>Scheda 3.3</b> Come si fa pubblicità?	Analizzare annunci pubblicitari	2 lezioni	 	 
<b>Scheda 3.4</b> Creiamo uno slogan pubblicitario	Sperimentare l'effetto dei mezzi linguistici; inventare un nome per il prodotto/servizio e formulare uno slogan pubblicitario	1 lezioni	 	 
<b>Scheda 3.5</b> Realizziamo una pubblicità	Scelta del format pubblicitario, distribuzione dei compiti e realizzazione della pubblicità	4 lezioni	 	 
<b>Scheda 3.6</b> Che cosa ho imparato? - Quiz	Conclusione del modulo	10 minuti		 
<b>Scheda 3.7</b> Che cosa ho imparato? - I miei vocaboli preferiti	Lavoro sul lessico	15 minuti		
<b>L3</b> Che cosa ho imparato? - Lessico				
<b>Durata in totale</b>	<b>circa 10 lezioni + realizzazione della pubblicità</b>			

## MODULO 3: LA NOSTRA IDEA COMMERCIALE

### 3.1 SVILUPPARE UN'IDEA COMMERCIALE

**Ora siete chiamati a dimostrare creatività e spirito di squadra! Sviluppate un'idea per un prodotto/un servizio innovativo per la vostra impresa partner.**

**Discutete in classe prendendo spunto dalle seguenti proposte di riflessione:**

- Quale prodotto/qualle servizio è innovativo e può essere interessante per la vostra impresa partner?
- Qual è il target del vostro prodotto/del vostro servizio? Bambini, giovani, adulti, famiglie, sfera privata o ambito lavorativo?
- Perché il cliente dovrebbe comprare il vostro prodotto/il vostro servizio?
- Il vostro prodotto/servizio è realizzabile? Non vi allontanate troppo dalla realtà.
- Quanto dovrebbe costare il prodotto/servizio?
- Quale funzione ha il prodotto? Cosa offre il servizio?

Il nostro prodotto / il nostro servizio	
Idea	
Target	
Funzione/Offerta	
La nostra idea è convincente perché ...	
Prezzo	

**Obiettivo:** trovare un'idea per un prodotto/servizio nuovo adatto all'azienda e al mercato di riferimento.

## MODULO 3: LA NOSTRA IDEA COMMERCIALE

### 3.4 CREIAMO UNO SLOGAN PUBBLICITARIO

- a) Cercate un nome per il vostro prodotto o servizio. Discutete le vostre proposte e scegliete il nome più convincente.

Il nome del nostro prodotto/servizio è:

---

- b) Create uno slogan pubblicitario sperimentando nuove e originali espressioni linguistiche.

Il nostro slogan pubblicitario è:

---

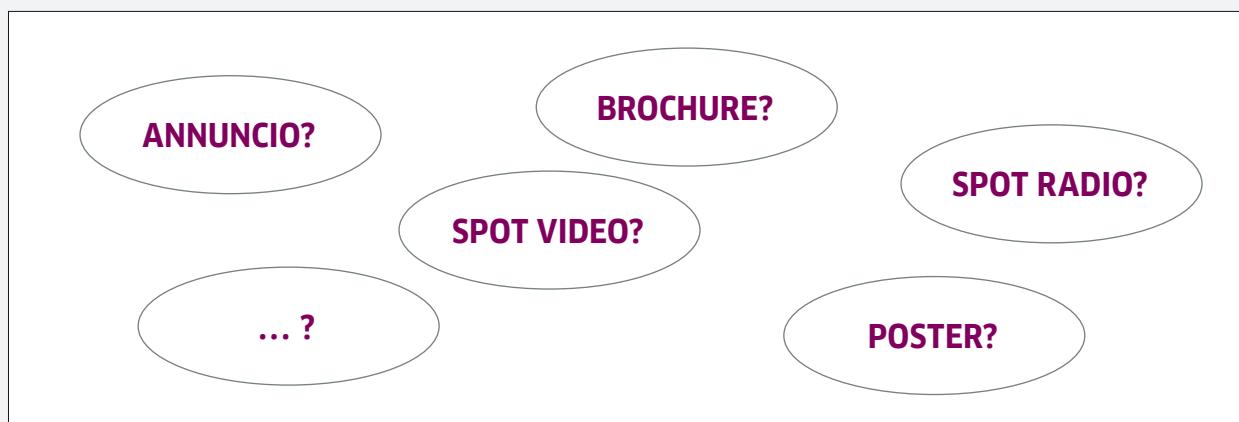
**Obiettivo:** creare un nome e uno slogan pubblicitario per il prodotto/servizio inventato, sperimentando i mezzi linguistici a disposizione.

## MODULO 3: LA NOSTRA IDEA COMMERCIALE

### 3.5 REALIZZIAMO UNA PUBBLICITÀ

- a) Scegliete un format pubblicitario con cui volete presentare il vostro prodotto o il vostro servizio.  
Ponetevi le seguenti domande:

- Quale format è adatto al vostro prodotto o servizio e al vostro slogan pubblicitario?
- Come si può dare al cliente una rappresentazione chiara della vostra idea commerciale?



Il nostro format è:

\_\_\_\_\_

- b) Realizzate ora la vostra pubblicità e presentate così il vostro prodotto o il vostro servizio a potenziali clienti di lingua tedesca.

- Integrate il nome e lo slogan del prodotto/servizio nella pubblicità.
- La pubblicità deve convincere il cliente e non raccontare il vostro lavoro.
- Attirate l'attenzione e trasmettete un messaggio chiaro.

**Obiettivo:** scegliere un format pubblicitario idoneo alla propria idea commerciale e realizzare il relativo lancio pubblicitario sotto forma di simulazione.

**«DAS PROJEKT UNTERNEHMEN DEUTSCH IST EINE  
MÖGLICHKEIT, EINE ANREGUNG, EINE HERAUSFORDERUNG,  
EIN ABENTEUER, EINE CHANCE, EIN ERLEBNIS.»**

Evaluation Unternehmen Deutsch





# MODULO TRAINING

## ORIENTAMENTO PROFESSIONALE

## CONTENUTI DEL MODULO

### Gli alunni

- imparano il lessico specifico relativo a figure professionali, attività e luoghi di lavoro
- esplorano i loro interessi, i loro punti di forza e le loro aspirazioni professionali
- conoscono il sistema e i percorsi di formazione professionale in Germania
- redigono il loro curriculum vitae secondo il modello standard Europass
- imparano a compilare la propria candidatura per uno stage secondo gli standard formali tedeschi.

Foglio di lavoro	Compiti e contenuti	Tempo	Abilità	Modalità di lavoro
<b>Scheda 4.1</b> Professioni, professioni ...	Abbinare le immagini delle professioni ai vocaboli corrispondenti	1 lezioni	 	
<b>Scheda 4.2</b> Chi fa che cosa e dove?	Assegnare le attività e i luoghi di lavoro alle relative professioni	1,5 lezioni	 	 
<b>Scheda 4.3</b> I miei interessi, i miei punti di forza, le mie aspirazioni professionali	Riflessione e scambio riguardo interessi, talenti e desideri personali in merito alle professioni; fare una ricerca sulle mansioni legate alla professione desiderata e riferirne in classe	1,5 lezioni	 	 
<b>Scheda 4.4</b> Studi universitari o formazione professionale?	Dati sul sistema di formazione professionale in Germania; abbinare figure professionali e relativi percorsi di formazione; parlare di preferenze personali	2 lezioni	 	 
<b>Scheda 4.5</b> Variante A: Il mio profilo personale	Compilare un profilo personale con riferimento alla professione desiderata	1,5 lezioni		
Variante B: Curriculum vitae e domanda per uno stage	Conoscere il curriculum vitae standard Europass come tipologia testuale; compilare il proprio curriculum vitae Europass Struttura e contenuti di una domanda di lavoro; scrivere la propria candidatura per uno stage			
<b>Scheda 4.6</b> Che cosa ho imparato? - Quiz	Conclusione del modulo	10 minuti		 
<b>Scheda 4.7</b> Che cosa ho imparato? - I miei vocaboli preferiti	Lavoro sul lessico	15 minuti		
<b>L4</b> Che cosa ho imparato? - Lessico				
<b>Durata in totale</b>	<b>circa 8 lezioni + visita aziendale</b>			

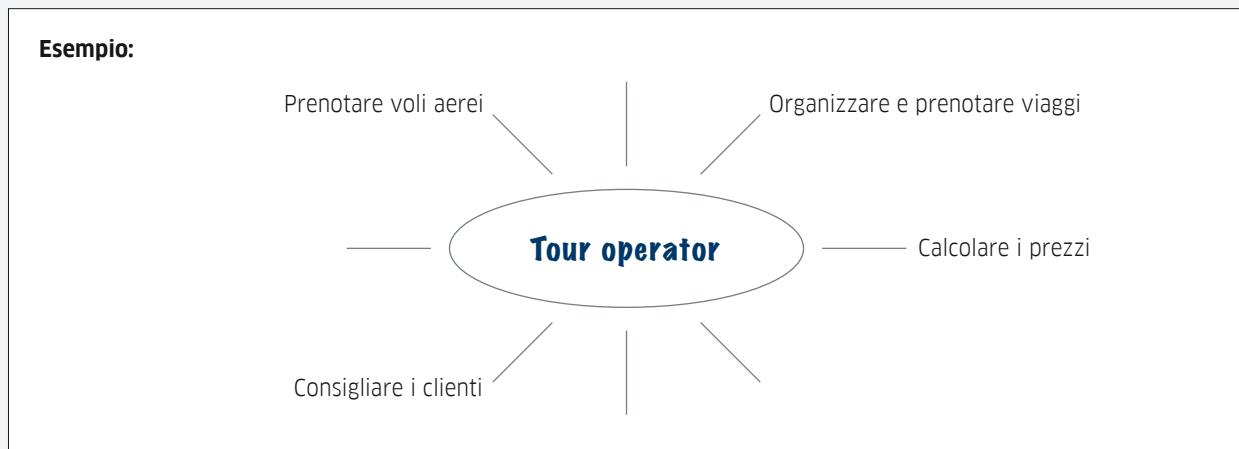
## MODULO TRAINING: ORIENTAMENTO PROFESSIONALE

### 4.3 I MIEI INTERESSI, I MIEI PUNTI DI FORZA, LE MIE ASPIRAZIONI PROFESSIONALI

- a) Che cosa ami fare? Hai interessi o talenti specifici? Qual è la tua materia preferita a scuola?  
C'è una professione che sogni di fare?



- b) Quali sono i compiti richiesti relativi alla professione che ti interessa? Informati e riferisci in classe.



**Obiettivo:** esplorare i propri interessi, talenti e aspirazioni professionali.

## MODULO TRAINING: ORIENTAMENTO PROFESSIONALE

### 4.4 STUDI UNIVERSITARI O FORMAZIONE PROFESSIONALE?

In Germania per alcune professioni si devono frequentare l'università o il politecnico. Per altre si frequenta una scuola professionale e si assolve parallelamente un tirocinio pratico presso un'azienda.

- a) Leggi il testo. Che cosa si intende per „Duales System“? Come funziona? Spiega brevemente con parole tue il sistema di formazione professionale tedesco.

#### LA FORMAZIONE AZIENDALE IN GERMANIA

In Germania ci sono circa 350 corsi di formazione professionale riconosciuti dallo stato: dalla riparazione sartoriale a quella dei motocicli. Il 60% di coloro che terminano la scuola sceglie la formazione professionale. In Germania chi assolve un percorso di formazione svolge uno stage di lavoro in azienda e al contempo frequenta una scuola professionale. Ciò ha il vantaggio che la formazione risulti molto pratica.

Esempio: formazione per impiegato di banca (bancario)

Il tirocinante lavora per tre anni in una banca e impara a conoscere i diversi reparti. Con l'aiuto dei colleghi e del tutor aziendale impara come si lavora in un istituto bancario. Inoltre egli frequenta una scuola di formazione professionale, in cui studia le materie di indirizzo in modo teorico. Le lezioni a scuola hanno luogo uno o due giorni la settimana oppure sono concentrate in un unico blocco per più settimane.

Questa combinazione di teoria e di pratica si chiama Sistema Duale e a seconda delle professioni dura da due fino a tre anni e mezzo. Al termine della formazione si deve sostenere un esame finale scritto e pratico.

Il sistema duale esiste anche in Svizzera, Austria e Olanda.

fonte: Unternehmen Deutsch © Goethe-Institut Paris, pag. 57

**Obiettivo:** conoscere il sistema di formazione professionale in Germania (sistema duale) ed esempi di percorsi di formazione professionale; concretizzare il percorso da intraprendere per le proprie scelte professionali.

## MODULO TRAINING: ORIENTAMENTO PROFESSIONALE

### 4.4 STUDI UNIVERSITARI O FORMAZIONE PROFESSIONALE?

- b) Per poter esercitare una professione è necessaria la specifica qualifica professionale. Per quali professioni è necessario lo studio universitario e per quali è necessaria una formazione pratica?

Inserisci nella tabella le varie professioni nella giusta colonna.

Assistente di laboratorio chimico	Impiegato d'albergo	Architetto	Ingegnere ambientale
Cuoco	Giornalista	Responsabile Manager	Informatico
Insegnante	Avvocato	Meccatronico	Impiegato di un ristorante
		Commessa	Tour operator
			Medico
			Bancario
Studi universitari		Formazione professionale	

- c) Vuoi studiare all'università o desideri iniziare una formazione pratica? Quale qualifica è necessaria per il tuo lavoro ideale? Quali sono i vantaggi e gli svantaggi della tua scelta lavorativa? Parlare in classe.

**Obiettivo:** conoscere il sistema di formazione professionale in Germania (sistema duale) ed esempi di percorsi di formazione professionale; concretizzare il percorso da intraprendere per le proprie scelte professionali.

## MODULO TRAINING: ORIENTAMENTO PROFESSIONALE

### 4.5 VARIANTE B: CURRICULUM VITAE E DOMANDA PER UNO STAGE

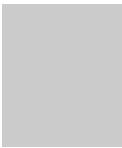
- a) In un curriculum vitae si scrivono le principali informazioni su di sé e sulla propria formazione scolastica e professionale. Il curriculum vitae Europass esiste in tutte le lingue e viene utilizzato per fare domanda d'impiego in ambito internazionale.

Scrivi il tuo curriculum vitae Europass. Trovi il modulo anche in internet in formato originale:  
<http://www.europass.cedefop.europa.eu>

Esempio di un curriculum vitae Europass di uno studente:

 Lebenslauf

ANGABEN ZUR PERSON Vorname Nachname(n)

 Straße, Hausnummer, PLZ, Ort (Staat) angeben

Geburtsdatum I Staatsangehörigkeit

BERUFSERFAHRUNG/ PRAKТИЧЕСКИЕ ЭРФАРУНГИ Datum Praktikum

SCHUL- UND BERUFSBILDUNG Datum Schule

Datum Schule

Abschluss voraussichtlich [Datum]

PERSONLICHE FAHIGKEITEN Datum Muttersprache(n) eingeben

Weitere Sprache(n) VERSTEHEN SPRECHEN SCHREIBEN

	Hören	Lesen	An Gesprächen teilnehmen	Zusammenhängendes Sprechen	
Sprache angeben					
Sprache angeben					

A1/A2: elementare Sprachverwendung, B1/B2: selbstständige Sprachverwendung, C1/C2: kompetente Sprachverwendung  
Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen für Sprachen

Computerkenntnisse

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

ANLAGEN

- Bewerbungsanschreiben
- Aktuelles Schulzeugnis [Datum]

© Europäische Union, 2002-2015 | europass.cedefop.europa.eu Seite 1 / 2

## MODULO TRAINING: ORIENTAMENTO PROFESSIONALE

### 4.5 VARIANTE B: CURRICULUM VITAE E DOMANDA PER UNO STAGE

- b) Una candidatura in lingua tedesca è costituita da un curriculum vitae e da una lettera di presentazione, che segue determinati parametri formali e di contenuto. Si spiega per quale posizione lavorativa ci si candida e per quali motivi, indicando anche la qualifica posseduta.

Leggi la lettera di presentazione dell'allieva Anne Müller. Anne, nel formulare la sua lettera, ha seguito tutti i criteri sia formali che di contenuto? Scrivi le lettere a-p nella giusta casella accanto al testo di Anne.

<b>a</b>	Forma di saluto	<b>e</b>	Nome	<b>i</b>	Formula di apertura	<b>m</b>	Piani per il futuro
<b>b</b>	Frase di congedo	<b>f</b>	Luogo e data	<b>j</b>	Disponibilità	<b>n</b>	Conoscenze/esperienze
<b>c</b>	Firma	<b>g</b>	Perché questa azienda?	<b>k</b>	<b>Mittente</b>	<b>o</b>	Partner di riferimento
<b>d</b>	Motivazione	<b>h</b>	Oggetto	<b>l</b>	Destinatario	<b>p</b>	Situazione attuale

k

Anne Müller · Gartenstr. 2 · 83022 Rosenheim · Tel.: 08031/853370 · Email: annemueller98@gmail.com

Ditta Jacobi S.r.l.  
All'attenzione del Sig. Baumann  
Ufficio Personale  
Goethestr. 56  
81544 Monaco

Rosenheim, 04/05/2015

#### Lettera di candidatura come tirocinante dal 01/08 al 31/08/2015

Egregio sig. Baumann,  
nella pagina web della Sua ditta ho letto che da voi si possono svolgere stage per studenti. Sarei molto interessata e al momento frequento l'undicesima classe del liceo Werner-von-Siemens di Rosenheim ad indirizzo economico.

Io ho già fatto uno stage di 2 settimane presso l'hotel Alpenblick di Rosenheim. Lì ero addetta alla reception. Il contatto con gli ospiti mi dava molta soddisfazione e potevo migliorare le mie conoscenze linguistiche in inglese e in italiano.

Dopo la scuola vorrei frequentare la facoltà di economia aziendale e vorrei lavorare nel commercio italo-tedesco. Desidero candidarmi presso la ditta Jacobi srl perché è un'azienda rinomata e ha da molti anni rapporti commerciali con l'Italia. Le mie vacanze iniziano il 30 luglio. Da questa data posso mettermi a Vostra disposizione per quattro settimane, preferibilmente nel settore marketing.

Sperando in una Vostra risposta positiva

La saluto distintamente

*Anne Müller*

Anne Müller

# MODULO TRAINING: ORIENTAMENTO PROFESSIONALE

## 4.5 VARIANTE B: CURRICULUM VITAE E DOMANDA PER UNO STAGE

- c) Desideri candidarti per un tirocinio presso la tua azienda preferita. Il responsabile del personale conosce il tedesco e cerca qualcuno che lo parli per curare i contatti con la Germania. Formula la tua lettera di presentazione. Le indicazioni seguenti ti aiuteranno.

### 1. MITTENTE

- Informazioni sul tuo contatto: nome, indirizzo, numero di telefono, indirizzo mail

### 2. DESTINATARIO

- Indirizzo dell'azienda
- Riferimento al proprio interlocutore se è conosciuto
- Riferimento al reparto, se è conosciuto

### 3. LUOGO E DATA

- Variante 1
- Variante 2

### 4. OGGETTO

- Spiegare il motivo della candidatura in modo sintetico

### 5. FORMULA DI APERTURA

- Variante 1: interlocutore sconosciuto
- Variante 2: interlocutore conosciuto
- Segue una virgola, un rigo vuoto, poi si prosegue a scrivere minuscolo

### 6. TESTO

Qui spieghi perché ti interessa il posto fornendo la motivazione, secondo i seguenti i punti:

- Frase introduttiva, per es. da dove hai saputo del posto di stage?
- Qual è la tua situazione attuale? Quali sono i tuoi progetti per il futuro?
- Motivazione: perché ti interessi a questa mansione?
- Esperienze e conoscenze: perché ti consideri idoneo?
- Perché ti interessa questa ditta?
- Quando sei disponibile?
- Frase di congedo

### 7. FORMA DI SALUTO

- Formula standard

### 8. (FIRMA) NOME

- Per una candidatura online è sufficiente il nome senza firma
- Meglio se si scansiona la firma

**Obiettivo:** compilare il proprio curriculum vitae usando il modello standard Europass; redigere una candidatura per uno stage secondo la tipologia formale tedesca.