



SOCIETA' DANTE ALIGHIERI
COMITATO DI LA VALLETTA
MALTA

134, Old Bakery Steet, Valletta, VLT1457– Malta
tel: 00356 21 238408 79 238408
email: info@dantemalta.org
www.dantemalta.org

Corso d'italiano commerciale

Programma didattico

Course tutors

Dr Mario Pace Ph.D
Cav Martin Micallef Grad IAP, MA

Il corso sarà diviso in Livello I e livello II.
Le lezioni avranno una durata di 2 ore ciascuna.
Verrà data particolare attenzione non solo agli aspetti grammaticali basici ma anche ad alcuni elementi elementari di italiano commerciale e di conversazione con l'ausilio di sessioni di esercizi pratici.

Students may sit for the official PLIDA Commerciale Certification at Level B1 or higher. PLIDA is recognised by the Italian and local Authorities for further details see brochure on website

IL PROGRAMMA

Livello I

1. (2 ore)
 - 1.i Aspetti linguistici dell'italiano commerciale.
Le regole per farsi capire
 - 1.ii Aspetti grammaticali
Gli articoli e le preposizioni

2. (2 ore)
 - 2.i Introdursi/presentarsi in italiano
 - 2.ii Salutare e replicare un saluto
 - 2.iii Fraseologia I

3. (2 ore)
 - 3.i *I verbi – i modi e i tempi*
 - 3.ii Lessico e fraseologia
Il verbale commerciale - termini e frasi

4. (2 ore) **1^a Sessione pratica**

5. (2 ore)
 - 5.i Parlare della famiglia e del lavoro
 - 5.ii Informarsi su nome, età di coetanei e su come sta una persona
 - 5.iii Fraseologia II

6. (2 ore)
 - 6.i Descrivere un'azienda
 - 6.ii Aspetti grammaticali
La forma attiva e passiva del verbo
Il discorso diretto e indiretto

7. (2 ore)
 - 7.i Parlare di passatempi e di altre attività
 - 7.ii Esprimere azioni ripetute o abituali nel presente e/o nel passato. Descrivere luoghi, situazioni e persone.

8. (2 ore) **2^a sessione pratica**

9. (2 ore)
 - 9.i L'italiano commerciale su Internet
 - 9.ii La comunicazione faccia a faccia

- 9.iii Aspetti grammaticali
I pronomi diretti e indiretti
10. (2 ore) 10.i Chiedere e dire la nazionalità e la provenienza
10.ii Parlare e descrivere paesi, città e tradizioni.
10.iii Aspetti grammaticali
Gli aggettivi
Aggettivi possessivi e dimostrativi.

Livello II

11. (2 ore) 11.i Abbreviazioni e titoli italiani
11.ii Aspetti grammaticali:
I gradi del comparativo e del superlativo
11.iii Fraseologia III
12. (2 ore) 12.i Comunicare con aziende italiane
12.ii Aspetti grammaticali
Il modo del Condizionale
12.iii I titoli di credito
13. (2 ore) 13.i I titoli di credito
13.ii La forma di cortesia
13.iii Aspetti grammaticali
Le particelle pronominali
- 14 (2 ore) **3^a sessione pratica**
- 15 (2 ore) 15.i La corrispondenza commerciale
15.ii La lettera commerciale
15.iii Aspetti grammaticali
I possessivi
16. (2 ore) 16.i Internet
16.ii Scrivere email
16.iii Aspetti grammaticali
Il Congiuntivo
16.iv Fraseologia IV
17. (2 ore) 17.i Leggere e comprendere
Annunci di domanda e offerta nel mercato del lavoro.
17.ii Lessico : Mettere tutto “nero su bianco”.
17.iii Aspetti grammaticali
I pronomi personali
- 18 (2 ore) **4^a sessione pratica**

- 19 (2 ore) 19.i Varietà di lettere commerciali
19.ii Formule di apertura e di chiusura di lettere
19.iii Aspetti grammaticali
I pronomi relativi
- 20 (2 ore) 20.i Fraseologia commerciale
20.ii Aspetti grammaticali
Nomi sovrabbondanti
- 21(2 ore) 21.i Hai le mani bucate?
21.ii Fare una proposta; decidere di ordinare qualcosa; esprimere un ordine; esprimere un divieto; esprimere un suggerimento.
21.iii Aspetti grammaticali
Aggettivi qualificativi
21.iv Fraseologia V
- 22 (2 ore) **5ª sessione pratica**
- 23 (2 ore) 23.i Una prova d'esame
Ricapitolazione degli aspetti basici tramite brani di lettura di argomento commerciale.