

Ministero dell'Istruzione dell'Università e dellaRicerca

ISTITUTO TECNICO COMMERCIALE STATALE "ABBA - BALLINI" Via Tirandi n. 3 - 25128 BRESCIA – www.abba-ballini.gov.it tel. 030/307332-393363 - fax 030/303379



bstd15000l@pec.istruzione.it: info@abba-ballini.it: bstd15000l@istruzione.it

SCHEDA PER LA PROGRAMMAZIONE DELLE ATTIVITA' DIDATTICHE

I.I.S. "Abba – Ballini" – Brescia	Anno scolastico 2018/19
Dipartimento	Classe
ECONOMIA AZIENDALE	QUARTA RIM (5 ore settimanali)

Risultati di apprendimento da raggiungere

Il percorso di apprendimento tiene conto dei seguenti vincoli e obiettivi prioritari:

L'articolazione Relazioni Internazionali per il Marketing si contraddistingue per la presenza di discipline quali Relazioni internazionali e Tecnologie della comunicazione che sottolineano la connotazione del diplomato quale esperto della comunicazione aziendale, in particolare in lingua straniera, la cui professionalità si realizza principalmente a livello di relazioni e di comunicazioni internazionali.

Infine, l'attuazione del Progetto "Generazione Web", per questa articolazione, comporta l'introduzione di metodologie di lavoro nuove, atte a promuovere l'innovazione tecnologica, affinchè la tecnologia possa diventare lo strumento principale nella didattica, nell'ottica di una dimensione formativa internazionale

COMPETENZE PROFESSIONALI

- Gestire il sistema delle rilevazioni aziendali con l'ausilio di programmi di
- contabilità integrata;
- Individuare e accedere alla normativa pubblicistica, civilistica e fiscale con particolare riferimento alle attività aziendali;
- Utilizzare i sistemi informativi aziendali e gli strumenti di comunicazione integrata d'impresa per realizzare attività comunicative con riferimento a differenti contesti;
- Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle differenti tipologie di imprese;
- Inquadrare l'attività di marketing nel ciclo di vita dell'azienda e realizzare applicazioni con riferimento a specifici contesti e diverse politiche di mercato;
- Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione e di team working più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento;
- Inquadrare l'attività di marketing nel ciclo di vita dell'azienda e realizzare applicazioni con riferimento a specifici contesti e diverse politiche di mercato;
- Riconoscere e interpretare le tendenze dei mercati locali, nazionali e globali anche per coglierne le ripercussioni in un dato contesto; Ricercare soluzioni efficaci rispetto a situazioni date;
- Orientarsi nel mercato dei prodotti assicurativo-finanziari, anche per collaborare nella ricerca di soluzioni economicamente vantaggiose;
- Individuare le caratteristiche del mercato del lavoro e collaborare alla gestione delle risorse umane;
- Individuare e accedere alla normativa civilistica e fiscale con particolare riferimento alle attività aziendali;
- Gestire il sistema delle rilevazioni aziendali relative alla contabilità del personale;
- Riconoscere i diversi modelli organizzativi aziendali, documentare le procedure e ricercare soluzioni efficaci rispetto a situazioni date;

- Analizzare e produrre i documenti relativi alla rendicontazione sociale e ambientale, alla luce dei criteri sulla responsabilità sociale d'impresa;
- utilizzare gli strumenti culturali e metodologici per porsi con atteggiamento razionale, critico e responsabile di fronte alla realtà, ai suoi fenomeni, ai suoi problemi, anche ai tini dell'apprendimento permanente;
- Padroneggiare la lingua inglese per scopi comunicativi e utilizzare i linguaggi settoriali relativi ai percorsi di studio, per interagire in diversi ambiti e contesti professionali, al livello B2 del quadro comune europeo di riferimento per le lingue (QCER).

L'articolazione dell'insegnamento di "ECONOMIA AZIENDALE E GEO-POLITICA" in competenze, conoscenze e abilità è da intendersi in stretta relazione con le scelte compiute nell'ambito della progettazione didattica del Consiglio di classe.

Pertanto, al termine della Classe Quarta lo studente dovrà aver acquisito le seguenti competenze e abilità di indirizzo previste dalle disposizioni ministeriali, qui di seguito indicate (suddivise tra i vari e MODULI e relative UNITA' DIDATTICHE):

Dalle scritture di assestamento al bilancio

Conoscenze	Abilità	Tempi
L'inventario d'esercizio e le scritture di		
<u>assestamento</u>	Individuare le finalità e il contenuto	
	dell'inventario d'esercizio.	
L'inventario d'esercizio.		
	Applicare il principio della	
Le scritture di assestamento (completamento,	competenza economica.	
integrazione, rettifica e	_	
ammortamento).	Riconoscere e classificare le	15 ore
	scritture di assestamento.	
	Registrare in P.D. le scritture di	
	assestamento	
Le scritture di epilogo e di chiusura dei conti		
Le fasi conclusive della contabilità generale.		
	Riconoscere il flusso delle	
Le scritture di epilogo	operazioni compiute a fine	
, -	esercizio.	10 ore
II patrimonio netto finale		
	Registrare in P.D. le operazioni di	
La chiusura generale dei conti	epilogo e di chiusura generale dei	
	conti	

Il Bilancio d'esercizio		
Il bilancio d'esercizio delle imprese individuali e delle società di persone Lo Stato patrimoniale	Individuare le finalità del bilancio d'esercizio e dei documenti che lo compongono	
Il Conto economico	Individuare e interpretare i documenti che compongono il sistema informativo di	
Redazione del prospetto di raccordo e del bilancio d'esercizio civilistico in forma abbreviata	bilancio	

<u>La riapertura dei conti</u>	Registrare in P.D. le operazioni di	
	riapertura dei conti.	
La riapertura dei conti.	Registrare in P.D. le operazioni	
Lo storno delle esistenze iniziali, dei ris	sconti e deirelative allo storno di esistenze	
ratei.	iniziali di magazzino, risconti,	05 ore
Lo storno delle fatture da ricevere e dell	e fatture da ratei, fatture da ricevere e fatture	
emettere.	da emettere.	
L'utilizzo dei fondi rischi e	Individuare le situazioni operative	
dei fondi oneri.	in cui utilizzare i fondi rischi e i	
	fondi oneri e registrare in P.D. le	
	relative operazioni	

Modulo A: I Bilanci aziendali

Conoscenze:	Abilità	40 ore
Caratteristiche delle società di persone,	Riconoscere i conti caratteristici delle società di persone	
di capitali e loro operazioni tipiche	e di capitali e redigere le scritture contabili	
Normativa e tecniche di redazione del	Distinguere i sistemi di amministrazione e controllo delle	
bilancio d'esercizio	società di capitali	
	Distinguere le società chiuse dalle società aperte al mercato dei capitali di rischio	
	Individuare le fonti e analizzare i contenuti dei principi contabili	
	Redigere e commentare i documenti che compongono il	
	sistema di bilancio	

Modulo B: <u>La finanza aziendale e le decisioni di investimento</u>

Conoscenze	Abilità	Tempi
	Riconoscere le diverse trasformazioni	
Finanza, strategie e gestione finanziaria	attuate dall'impresa	
Il fabbisogno finanziario iniziale e di funzionamento	Individuare i fattori che determinano la	
La gestione finanziaria delle imprese internazionali	dinamica finanziaria dell'impresa	
Equilibrio finanziario	Distinguere le tipologie di decisioni	
Le fonti di finanziamento	finanziarie	
	Individuare le operazioni della gestione	
	finanziaria.	
	Individuare le esigenze finanziarie	
	specifiche delle imprese internazionali e le	
	opportunità offerte dai mercati esteri	10 ore
	Distinguere le differenti tipologie di	
	fabbisogno finanziario	
	Calcolare il fabbisogno finanziario iniziale.	
	Individuare le differenti forme di	
	finanziamento a titolo di capitale proprio e	
	di capitale di debito.	
	Identificarele variabili che incidono	
	sull'equilibrio finanziario	
	Correlare temporalmente gli impieghi alle	
	fonti di finanziamento	

|--|

Gli investimenti aziendali Gli investimenti all'estero Il capital budgeting La convenienza economica degli investimenti Modulo C: <u>Le Banche e il supporto alle Im</u>	investimenti Individuare i fattori specifici di un investimento all'estero Distinguere le fasi e individuare gli elementi della valutazione di un progetto d'investimento	5 ore
Conoscenze	Abilità	Tempi
Il contratto di compravendita internazionale Le fasi del ciclo della compravendita internazionale Le normative applicabili al contratto di compravendita internazionale Contenuto e redazione del contratto Condizioni particolari e generali di vendita Clausole internazionali di consegna della merce: gli Incoterms.	diverse situazioni Individuare le norme applicabili e le principali convenzioni internazionali Comprendere e distinguere gli aspetti	05 ore
Il regolamento degli scambi internazionali Rischi connessi al regolamento dei crediti verso clienti esteri Principali forme di regolamento Garanzie e assicurazione dei crediti Enti a supporto dell'internazionalizzazione Il mercato dei cambi La quotazione dei cambi e le operazioni in valuta I listini bancari dei cambi I contratti di cambio forward	Distinguere un rischio commerciale da un rischio politico Riconoscere le caratteristiche delle diverse forme di regolamento, di garanzia e di assicurazione degli scambi internazionali e individuare le forme più adeguate alle diverse situazioni operative Riconoscere la funzione del mercato dei cambi. Leggere un cambio distinguendo le differenti quotazioni. Applicare a ciascuna operazione il cambio di riferimento. Valutare la convenienza a concludere operazioni a termine Valutare la convenienza di un finanziamento in valuta	10 ore
Il trasferimento della merce all'estero La logistica internazionale I servizi di trasporto internazionale Le modalità di trasporto I documenti per il trasferimento della merce La disciplina degli scambi con l'estero	Riconoscere la rilevanza della funzione logistica e i requisiti fondamentali del trasporto Individuare le modalità di trasporto adeguate alle diverse situazioni operative Individuare i documenti necessari al trasferimento della merce e distinguere le diverse tipologie di documenti	

Gli adempimenti doganali	Individuare le procedure doganali intra ed
	extracomunitarie
	Distinguere gli adempimenti doganali nelle
	diverse destinazioni

Modulo D:<u>Il marketing</u>

Conoscenze	Abilità	Tempi
<u>La funzione di marketing</u>	Analizzare il percorso di cambiamento dei	
	mercati	
La gestione delle vendite	Distinguere i diversi contesti ambientali	
	Individuare in un dato contesto il	
l sistema informativo di marketing	comportamento	0.5
	dei consumatorio e delle imprese	05 ore
Ricerche di marketing	concorrenti	
	Ricercare da fonti diverse elementi utili per	
l piano di marketing	analizzare i mercati	
	Costruire strumenti di indagine, raccogliere,	
	elaborare e interpretare i dati	
	Individuare le strategie di marketing più	
	idonee alle diverse esigenze e tipologie di	
	prodotto	
	Individuare gli elementi base di un piano di	
	marketing	
	1	
II marketing mix: prodotto, prezzo, comunicazione	Individuare le strategie di marketing e le	
	azioni specifiche da attivare per raggiungere	
II marketing mix	gli obiettivi strategici	
	Distinguere i concetti di gamma e di linea	
Il prodotto	Individuare le fasi del ciclo di vita del	
	prodotto e le relative strategie	
La politica di prodotto	Riconoscere i tipi di posizionamento più	10 ore
	adatti ai diversi prodotti	
La politica di prezzo	Calcolare il ricarico	
	Identificare le fasi di definizione del prezzo	
La politica di comunicazione	Riconoscere gli obiettivi della leva del	
	prezzo	
		ı

marketing.

Individuare le leve di comunicazione più adatte ed elaborare semplici piani di

Il marketing mix: la distribuzione	
	Individuare il percorso distributivo più
La politica distributiva	adatto per i diversi prodotti
	Riconoscere le fasi dell'evoluzione delle
L'apparato distributivo	formule distributive
	Riconoscere i caratteri fondamentali delle
La regolamentazione del commercio	norme sul commercio. 5 ore
	Distinguere il personale di vendita diretta
∟a rete di vendita	da quello di vendita indiretta
	Riconoscere i caratteri deal contratto di
costi distribuzione	agenzia e calcolare le provvigioni
	Analizzare i costi di distribuzione ed
	eseguire semplici calcoli.

	Riconoscere gli elementi di sviluppo e di	
II marketing internazionale	cambiamento del commercio estero	
	Riconoscere le tendenze evolutive del	
Strategie di marketing internazionale	marketing internazionale	5 ore
	Individuare le azioni di marketing più adatte	
Piano di marketing internazionale	ai diversi mercati e collegarle alle specificità	
	delle singole imprese	
II posizionamento nei mercati esteri	Individuare la scelta di posizionamento	
	strategico ottimale	
Le politiche di marketing internazionale: prodotto,	Elaborare piani di marketing in relazione	
prezzo, comunicazione, distribuzione.	alle politiche nazionali e internazionali.	

ModuloE: La gestione delle risorse umane

Conoscenze	Abilità	Tempi
Le risorse umane nell'impresa		
	Riconoscere le funzioni e le caratteristiche	
Il mercato del lavoro	del mercato del lavoro.	
L'organizzazione del lavoro	Individuare i compiti dell'organizzazione del	
La funzione delle risorse umane	lavoro	
Il reclutamento del Personale	Identificare i compiti della funzione delle	5 ore
La selezione del personale e il curriculum vitae	risorse umane.	
europeo	Individuare le differenti modalità con cui	
I contratti di lavoro subordinato e non subordinato.	l'impresa ricerca il personale	
Il Testo unico sulla sicurezza del lavoro	Compilare il curriculum vitae e simulare	
La valorizzazione delle risorse umane in azienda	colloqui di selezione anche in lingua	
La valutazione del lavoro e i piani di carriera	straniera.	
	Distinguere le varie tipologie contrattuali di	
	lavoro subordinato e non subordinato	
	Riconoscere gli obblighi delle imprese e dei	
	lavoratori in materia di sicurezza del lavoro	
	Individuare i metodi di formazione del	
	personale.	
	Individuare le caratteristiche dei metodi di	
	valutazione del lavoro.	

L'amministrazione del personale	Individuare i compiti dell'amministrazione
	del personale
L'amministrazione del personale	Riconoscere i differenti elementi della
La retribuzione e i suoi elementi.	retribuzione Individuare le finalità
Gli istituti previdenziali	dell'attività svolta dalle assicurazioni sociali
II foglio paga, il modello CUD	Compilare il foglio paga di un lavoratore 10 ore
L'estinzione del rapporto di lavoro e il TFR	dipendente
l libri obbligatori del datore di lavoro.	Registrare in P.D. le retribuzioni dei
	dipendenti
	Calcolare il conguaglio fiscale
	Individuare le cause di estinzione del
	rapporto di lavoro a tempo indeterminato
	Calcolare e registrare in P.D. il TFR
	Riconoscere i dati contenuti nei libri
	obbligatori per il datore di lavoro.

Casi aziendali e Business English

Competenze professionaliConoscenze Abilità

Riconoscere i diversi modelli organizzativi	vi Architettura del sistema informativo Riconoscere e rappresentare
aziendali, documentare le procedure e	eaziendale. l'architettura di un sistema
ricercare soluzioni efficaci rispetto a	a informativo aziendale
situazioni date.	Modelli, strumenti e forme di
Analizzare e produrre i documenti relativi	vicomunicazione aziendale integrata. Utilizzare codici e tecniche della
alla rendicontazione sociale e ambientale,	e, comunicazione funzionali a
alla luce dei criteri sulla responsabilità	à Finalità, concetti e tipologie della contesti interni ed esterni
sociale d'impresa. Individuare e utilizzare	recomunicazione d'impresa. all'azienda, Elaborare piani di
gli strumenti di comunicazione e di team	m comunicazione integrata rivolti
working più appropriati per intervenire nei	ei Lessico e fraseologia specifici di settore, ai differenti soggetti interessati.
contesti organizzativi e professionali di	di <mark>anche in lingua inglese</mark>
riferimento,	Utilizzare lessico e fraseologia
Padroneggiare la lingua inglese per scopi	specifici di settore, anche in
comunicativi e utilizzare i linguaggi	gi lingua inglese.
settoriali relativi ai percorsi di studio, per	er
interagire in diversi ambiti e contesti	ti
professionali, al livello B2 del quadro	o
comune europeo di riferimento per le	e
lingue (QCER).	

CONTENUTIE TEMPI	METODI
l Periodo: TRIMESTRE	
Ripasso di argomenti dell'anno precedente: (10 ore)	
Dalle scritture di assestamento al Bilancio:	
- Completamento delle operazioni di Assestamento e	
Chiusura dei conti(10 ore)	
- II bilancio d'esercizio(10 ore)	

-La riapertura dei conti (05 ore)

IL MARKETING

l marketing ed il sistema distributivo (25ore)

Esercitazioni

Lezione frontale

Problemsolving

Lavori di gruppo

Analisi di testi e documenti

II Periodo: PENTAMESTRE

La Gestione finanziaria:

Le imprese bancarie: operazioni e servizi per i

risparmiatori (15 ore)

Il mercato del lavoro e la gestione delle risorse umane

(15 ore)

La gestione dei beni strumentali (10 ore)

La gestione del magazzino (10ore)

I Bilanci Aziendali: (35 ore) Forme giuridiche delle imprese

Società di persone e società di capitali

Strumenti finanziari e loro negoziazione (5 ore)

Verifiche e valutazioni

La materia richiede continue verifiche degli argomenti trattati; si faranno perciò conversazioni collettive, domande singole, questionari di diverso genere, lavori assegnati a casa, esercitazioni in gruppo, esercitazioni in

laboratorio.

Prove scritte, prove orali, test oggettivi su ogni argomento svolto.

Casi aziendali e Business English

La distribuzione temporale dei vari argomenti è in gran parte indicativa in quanto l'ampiezza degli argomenti previsti e lo stretto collegamento esistente tra gli stessi potrebbe portare a modifiche del percorso didattico.

I tempi indicati considerano che le settimane di lezione saranno 31(anziché 33) poiché la classe sarà impegnata nell'attività di ASL

I Periodo: Trimestre

Si prevedono almeno 2 prove scritte e 2 prove orali (di cui un'interrogazione scritta).

II Periodo: Pentamestre

Si prevedono almeno 3 prove scritte e 2 prove orali. Una delle prove previste per il pentamestre sarà comune per classi parallele

I criteri di valutazione sono quelli deliberati dal consiglio di classe.

STRUMENTI

Libro di testo, libro digitale, articoli tratti da riviste e quotidiani, schemi di sintesi e mappe concettuali, documenti aziendali, casi aziendali, Costituzione, Convenzioni Internazionali, Codice civile,

Eventuali recuperi:

- sostegno in itinere mediante esercizi mirati
- eventuali corsi di recupero per allievi in difficoltà
- attività pomeridiane per i ragazzi più in difficoltà; corsi di tipo S.O.S. e HELP
- pratica di lavori di gruppo intorno ad argomenti disciplinari ed interdisciplinari
- attività di potenziamento mirata allo sviluppo di capacità espositive.

Il coordinatore del dipartimento	Visto dal Dirigente Scolastico
Patrizia Venturini	

Data di presentazione: 30 novembre 2018