

CLASSE 4^ A SERALE

PROGRAMMA DI ECONOMIA AZIENDALE

INSEGNANTE: prof. Marco Baron

ANNO SCOLASTICO 2016/2017

MODULO 1

LE FORME E LE STRUTTURE AZIENDALI

Unità 1: Le società di persone

- Caratteristiche
- Conferimenti
- Costi di impianto
- Destinazione e pagamento dell'utile
- Rilevazione copertura della perdita
- Gli aumenti di capitale

Unità 2: Le società di capitali

- Caratteristiche
- Organi sociali
- Costituzione
- Destinazione dell'utile
- Copertura della perdita
- Aumenti di capitale
- Prestito obbligazionario

Unità 3: Il bilancio d'esercizio civilistico

- Bilancio d'esercizio
- Bilancio abbreviato
- Redazione e approvazione del bilancio
- Principi di redazione
- Nota integrativa

MODULO 2

LA FINANZA AZIENDALE

Unità 1: la gestione finanziaria

- Trasformazione produttiva, economica e finanziaria
- Dinamica finanziaria
- Finanza, strategie e gestione finanziaria
- Fabbisogno di capitali
- Fabbisogno finanziario iniziale
- Struttura finanziaria ottimale
- Indicatori di equilibrio

MODULO 3

IL MERCATO DEGLI STRUMENTI FINANZIARI

Unità 1: Gli strumenti finanziari

- Il mercato dei capitali
- I titoli e il loro mercato
- I titoli di debito
- I titoli di capitale
- L'imposizione fiscale sui proventi

Unità 2: La negoziazione dei titoli

- Compravendite
- Corsi e prezzo di negoziazione
- Scarto di emissione e corso supersecco
- Commissioni
- Modalità di negoziazione delle obbligazioni pubbliche e private
- Modalità di negoziazione dei titoli di capitale

MODULO 4

LA GESTIONE DEL MAGAZZINO

Unità 1: Il magazzino e la gestione delle scorte

- La logistica
- Il magazzino
- Le scorte
- La gestione delle scorte
- Il livello di riordino
- L'indice di rotazione del magazzino

Unità 2: La valutazione delle scorte

- La contabilità di magazzino
- Strumenti della contabilità di magazzino
- Valorizzazione dei movimenti di magazzino

MODULO 5

LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

Unità 1: Le risorse umane in azienda

- Il mercato del lavoro
- Organizzazione del lavoro
- La funzione delle risorse umane
- Il reclutamento del personale
- Il rapporto di lavoro subordinato
- Gli altri rapporti di lavoro
- TU sulla sicurezza

Unità 2: L'amministrazione del personale

- Amministrazione del personale

- La retribuzione
- Elementi della retribuzione
- Le assicurazioni obbligatorie
- INPS
- INAIL
- Il foglio paga
- Il conguaglio fiscale
- Estinzione del rapporto di lavoro
- TFR
- CO.CO.CO.
- Lavoro accessorio

MODULO 6

LA GESTIONE DELLE VENDITE

Unità 1: La funzione di marketing

- Vendite e marketing
- Sistema informativo di marketing
- Le fonti informative
- Ricerche quantitative
- Ricerche qualitative
- Piano di marketing
- Strategie di Internet marketing
- Qualità totale

Unità 2: Il marketing mix: prodotto, prezzo, comunicazione

- Il marketing mix
- Il concetto di prodotto
- Il ciclo di vita del prodotto
- Le politiche di prodotto
- La politica di prezzo
- La politica di comunicazione
- La pubblicità
- Il piano di comunicazione pubblicitaria
- I soggetti del mercato pubblicitario
- Il direct marketing
- L'attività professionale e le relazioni esterne

Unità 3: Il marketing mix: la distribuzione

- La politica distributiva
- I canali di distribuzione
- La scelta del canale di distribuzione
- Il trade marketing
- L'apparato distributivo italiano
- Le formule distributive all'ingrosso
- Le formule distributive al dettaglio
- La grande distribuzione organizzata (GDO)
- Il commercio elettronico

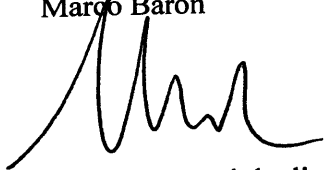
- Il dettaglio associato
- La scelta della formula distributiva
- La regolamentazione del commercio
- L'agente di commercio

Libro di testo adottato:

Astolfi, Rascioni & Ricci "ENTRIAMO IN AZIENDA OGGI 2" – Tramontana

L'insegnante

Marco Baron



I rappresentanti degli studenti

