



ISTITUTO TECNICO COMMERCIALE DI STATO
"AMBROGIO FUSINIERI"
VICENZA

Indirizzo diurno: Amministrativo Progetto **"I.G.E.A."**- Programmatori Progetto **"Mercurio"**
Indirizzo Serale: Amministrativo **"Progetto SIRIO"**
Via G. D'Annunzio, 15 - 36100 VICENZA Tel. (0444) 563544 – Fax (0444) 962574 -



Saperi minimi

A.S 2015-2016

MATERIA : ECONOMIA AZIENDALE

CLASSI: QUARTA RIM

MODULO 1: DALLE SCRITTURE DI ASSESTAMENTO AL BILANCIO

UNITA' 1: l'inventario d'esercizio e le scritture di assestamento

- Inventario di esercizio
- Le scritture di assestamento: di ammortamento, di completamento, di integrazione e di rettifica; i conti con saldi debito/credito.

UNITA' 2: le scritture di epilogo e chiusura dei conti

- Le scritture di epilogo dei conti economici d'esercizio; il patrimonio netto finale
- Le scritture di chiusura generale dei conti

UNITA' 3: il bilancio d'esercizio

- Il bilancio d'esercizio delle imprese individuali e delle società di persone
- Lo stato patrimoniale: attivo e passivo
- Il conto economico: aree di gestione

UNITA' 4: la riapertura dei conti

- La riapertura dei conti:
 1. Apertura dei conti finanziari attivi e passivi
 2. Apertura dei conti economici di reddito accesi ai costi pluriennali
 3. Apertura dei conti economici di reddito accesi ai costi e ricavi sospesi
 4. Apertura dei conti economici di patrimonio netto
- Le esistenze iniziali
- I risconti e i ratei iniziali
- L'utilizzo dei fondi rischi e oneri
- Lo storno dei conti fatture da ricevere e fatture da emettere

MODULO 2: LA FINANZA AZIENDALE E LE DECISIONI DI INVESTIMENTO

UNITA' 1: la gestione finanziaria

- Il fabbisogno di capitale
- Fianza, strategie e gestione finanziaria
- Il fabbisogno finanziario iniziale
- Il fabbisogno finanziario di un'impresa funzionante
- La gestione finanziaria delle imprese internazionali
- La struttura finanziaria ottimale
- Gli indicatori dell'equilibrio patrimoniale-finanziario
- Le fonti di finanziamento

MODULO 3: IL MARKETING

UNITA' 1: la funzione di marketing

- Le vendite e il marketing
- Il sistema informativo di marketing
- Le ricerche quantitative e qualitative di marketing
- Il piano di marketing
- La qualità totale

UNITA' 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 pubblicità

UNITA' 3: il marketing mix: la distribuzione

- I canali di distribuzione tradizionali

MODULO 5: LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

UNITA' 1: le risorse umane nell'impresa

- Il mercato del lavoro
- L'organizzazione del lavoro
- La funzione delle risorse umane
- Il reclutamento del personale

UNITA' 2: l'amministrazione del personale

- La retribuzione
- Gli elementi della retribuzione
- Le assicurazioni sociali obbligatorie (INPS e INAIL)
- Il foglio paga di un lavoratore dipendente
- Il conguaglio fiscale
- CUD e dichiarazione dei redditi dei lavoratori dipendenti
- TFR
- Le collaborazioni coordinate e continuative a progetto
- Il lavoro occasionale accessorio
- I libri obbligatori per il datore di lavoro
- Gli archivi e il sistema informativo del personale

MODULO 6: IL CICLO DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

- Le fasi del ciclo della compravendita internazionale
- Contratto di compravendite e condizioni particolari e generali di vendita

METODI

I vari argomenti del programma saranno svolti facendo ricorso a diverse metodologie in relazione al tipo di argomento trattato e alle competenze da sviluppare negli allievi, in funzione degli obiettivi prefissati:

- * Lezione frontale
- * Analisi di casi reali semplici
- * Lavori di gruppo

STRUMENTI DI LAVORO

Testo:

Entriamo in azienda oggi 2

Aut: Astolfi, Rascioni, Ricci

Ed Tramontana

VERIFICHE

Gli strumenti di verifica utilizzati per la valutazione sono state le prove scritte ed orali.

GRIGLIA DI VALUTAZIONE

Per le prove scritte la griglia di valutazione è stata allegata a ciascun compito.

Durante l'anno scolastico è stata costituita un'associazione cooperativa scolastica.

Vicenza, 6 giugno 2016

Il docente

Verlato prof. Mauro Marcello