



Luigi



Pistoia

Einaudi



Istituto Professionale di Stato per i Servizi Commerciali e Socio-Sanitari



Istituto certificato per la Qualità
ISO/UNI EN ISO 9001:2008 Cert. n. IT04/1286 - Progettazione ed
erogazione di servizi di formazione e di orientamento - Settore EA:37

Agenzia Formativa accreditata da Regione
Toscana con codice di accreditamento n. PT0609

CONSUNTIVO DELLE ATTIVITÀ DISCIPLINARI A.S. 2023/2024

MATERIA: Tecniche professionali dei servizi commerciali

CLASSE: 5A Servizi Commerciali

DOCENTI: Prof.ssa Chiappetta Ivana e prof.ssa Gloria Baldassarre

LIBRI DI TESTO ADOTTATI: P.BERTOGLIO – S.RASCIONI “Nuovo Tecniche professionali dei servizi commerciali” ed. Tramontana

ORE DI LEZIONE EFFETTUATE NELL’A.S. 2023/2024 (n. 33 settimane).

ORE DI LEZIONE: 183

OBIETTIVI RAGGIUNTI

In termini di conoscenze

Nella classe alcuni alunni hanno conoscenze molto buone in merito agli argomenti trattati durante l’anno. Conoscono che cos’ è il bilancio di esercizio e come si effettua un’analisi di bilancio. Che cos’è la contabilità gestionale e quali sono i metodi di calcolo dei costi e come nasce un’idea imprenditoriale. Tuttavia, la maggioranza ha conoscenze discrete in merito alle tematiche menzionate.

In termini di competenze

Gli alunni sono in grado, sia pure in maniera differenziata, di saper redigere le scritture di assestamento, redigere il bilancio di esercizio e calcolare ed interpretare i principali indici di bilancio. Sono in grado di calcolare i costi sostenuti dall’impresa utilizzando i vari metodi di calcolo (full costing e direct costing) e analizzare la situazione dell’impresa con la break even analysis. Infine sono in grado di redigere il business model canvas per un’idea imprenditoriale e fare un’attenta analisi del marketing plan. Solo un ristretto gruppo della classe ha competenze sufficienti in merito agli argomenti menzionati.

In termini di capacità/abilità

Buona parte della classe ha dimostrato interesse per la disciplina e ha partecipato attivamente allo svolgimento della programmazione. Molti studenti hanno avuto un impegno costante nelle attività svolte in classe, mentre quello domestico è stato altalenante. La maggioranza coglie gli aspetti fondamentali dei temi trattati ed è in grado di organizzare il proprio lavoro. Solo alcuni, tuttavia, hanno capacità di rielaborazione autonoma, mentre un numero ristretto ha bisogno di essere guidato quando si tratta di affrontare situazioni complesse e non ripetitive.



Luigi



Pistoia

Einaudi



Istituto Professionale di Stato per i Servizi Commerciali e Socio-Sanitari



Istituto certificato per la Qualità
ISO/UNI EN ISO 9001:2008 Cert. n. IT04/1286 - Progettazione ed
erogazione di servizi di formazione e di orientamento - Settore EA:37

Agenzia Formativa accreditata da Regione
Toscana con codice di accreditamento n. PT0609

CONTENUTI (Programma analitico)

1° periodo

Il bilancio civilistico - L'inventario d'esercizio e le scritture di assestamento. Il sistema informativo di bilancio. La normativa sul bilancio d'esercizio. Lo Stato Patrimoniale, il Conto Economico, la Nota Integrativa. Il bilancio in forma abbreviata e in forma ordinaria.

L'analisi di bilancio - L'interpretazione e la rielaborazione del bilancio: rielaborazione dello stato patrimoniale secondo criteri finanziari e del conto economico (a valore aggiunto). L'analisi per indici. L'analisi economica, finanziaria e patrimoniale. L'interpretazione degli indici.

CONTENUTI (Programma analitico)

2° periodo

Bilancio e fiscalità d'impresa - Le imposte dirette e il carico fiscale - Il reddito d'impresa, la determinazione del reddito fiscale. Il calcolo e la rilevazione contabile dell'imposta IRES e IRAP.

La contabilità gestionale - La contabilità gestionale e la classificazione dei costi. L'oggetto di calcolo dei costi, le configurazioni di costo e i procedimenti per la determinazione dei costi. Il Direct costing e il Full costing.

I costi e le decisioni aziendali - I costi e le decisioni aziendali: i costi variabili e i costi fissi: la break even analysis.

Il Business Plan e il Marketing Plan - Il Business Plan, il business Model Canvas e il Marketing Plan.

METODI D'INSEGNAMENTO: Lezione frontale, lavoro di gruppo, esercitazioni su classroom

MEZZI E STRUMENTI DI LAVORO (sussidi didattici utilizzati): Libro di testo, fotocopie, slides, LIM.

SPAZI: Aula tradizionale e uscite didattiche.

TEMPI IMPIEGATI PER LA REALIZZAZIONE DEL PROGRAMMA SVOLTO (diviso in macrotematiche- uda): si veda scheda allegata.

STRUMENTI DI VERIFICA (Interrogazione, prova scritta tradizionale, test, questionario, ecc): Prova scritta strutturata, semi strutturata e non strutturata, interrogazione

ALLEGATI: Scheda analitica delle macrotematiche

Pistoia, 23/04/2024

Firma

Prof.ssa Ivana Chiappetta

Prof.ssa Gloria Baldassarre