

PROGRAMMA SVOLTO

CLASSI DALLA 1[^] ALLA 4[^]

CLASSE	4 AEM
INDIRIZZO	Amministrazione Finanza Marketing
ANNO SCOLASTICO	2019 - 2020
DISCIPLINA	ECONOMIA AZIENDALE
DOCENTE	Prof. Fontana Gianni

PROGRAMMA SVOLTO NELLA CLASSE 4AEM

**Libro di testo adottato: MASTER IN ECONOMIA AZIENDALE 4.1 – 4.2 P. BONI P. GHIGINI C. ROBECCHI SCUOLA & AZIENDA
 MASTER IN ECONOMIA AZIENDALE 3 P. BONI P. GHIGINI C. ROBECCHI SCUOLA & AZIENDA**

Altri materiali utilizzati: (LIM, materiale predisposto dal docente per DAD, programma di contabilità Blustring)

COMPETENZE SVILUPPATE	MODULI/UNITÀ/NUCLEI DI APPRENDIMENTO	CONTENUTI
<p>COMPETENZA Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle differenti tipologie di imprese.</p>	<p>Unità F: Chiusura e riapertura dei conti. Bilancio d'esercizio</p>	<p>RIPASSO PROGRAMMA DI TERZA RELATIVO ALLE OPERAZIONI DI ASSESTAMENTO E CHIUSURA DEI CONTI</p>
<p>COMPETENZA Gestire il sistema delle rilevazioni aziendali</p>	<p>Unità G: la gestione della logistica aziendale</p>	<p>La struttura e le funzioni del magazzino Le scorte: tipologie e costi di gestione degli stock La politica delle scorte e il just in time Lotto economico d'acquisto e il punto di riordino L'indice di rotazione delle scorte Gli scarichi di magazzino: il metodo del costo medio ponderato Gli scarichi di magazzino: il metodo Fifo e il metodo Lifo La valutazione delle rimanenze secondo il codice civile</p>
<p>COMPETENZA Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle differenti tipologie di imprese.</p>	<p>Unità A: La gestione dei beni strumentali</p>	<p>Caratteristiche e tipologie dei beni strumentali L'acquisizione dei beni strumentali Le operazioni di leasing: aspetti economici e contabili L'acquisizione delle immobilizzazioni immateriali I costi connessi all'utilizzazione dei beni strumentali La dismissione dei beni strumentali: cessioni a titolo oneroso La dismissione dei beni strumentali: la radiazione e la perdita</p>
<p>COMPETENZA Individuare le caratteristiche del mercato del lavoro e collaborare alla gestione delle risorse umane</p>	<p>Unità B: La gestione delle risorse umane e il mercato del lavoro</p>	<p>L'amministrazione dei rapporti di lavoro Le forme e gli elementi della retribuzione Il sistema delle assicurazioni sociali Le ritenute fiscali e le detrazioni di imposta La liquidazione delle retribuzioni e la busta paga</p>

		<p>Le scritture in P.D. relative alle retribuzioni e agli oneri previdenziali e assicurativi</p> <p>Le scritture in P.D. relative al TFR</p>
<p>COMPETENZA</p> <p>Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle differenti tipologie di imprese.</p>	<p>Unità D: Le società di persone</p>	<p>La forma giuridica delle imprese: dall'azienda individuale alle società</p> <p>Caratteri generali e la costituzione delle società di persone</p> <p>I finanziamenti dei soci</p> <p>Gli aumenti di capitale sociale</p> <p>Le riduzioni di capitale sociale</p> <p>Il trattamento fiscale delle società di persone</p>

<p>COMPETENZA</p> <p>Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle differenti tipologie di imprese.</p>	<p>Unità E: Le società di capitali e le cooperative</p>	<p>La società per azioni: Caratteri generali e modelli di governance La costituzione delle S.p.A. L'utile d'esercizio e la sua destinazione nelle S.p.A. La copertura delle perdite d'esercizio Gli aumenti di capitale sociale Le riduzioni di capitale sociale e l'acquisto di azioni proprie Le riserve: concetto e tipologie L'emissione di prestiti obbligazionari Il servizio del prestito e gli assestamenti di fine periodo La fiscalità delle società di capitali: Ires e Irap</p>
<p>COMPETENZA</p> <p>Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle differenti tipologie di imprese.</p>	<p>Unità F: Il bilancio delle società di capitali</p>	<p>Il bilancio d'esercizio: funzioni e principi Il sistema informativo di bilancio secondo il Codice Civile Lo Stato Patrimoniale Il Conto Economico La Nota Integrativa I criteri di valutazione Il Rendiconto finanziario e la relazione sulla gestione Il bilancio in forma abbreviata e il bilancio delle micro imprese</p>
<p>COMPETENZA</p> <p>Orientarsi nel mercato dei prodotti assicurativi-finanziari, anche per collaborare nella ricerca di soluzioni economicamente vantaggiose</p>	<p>Unità G: La gestione finanziaria e il mercato dei capitali</p>	<p>I titoli di debito: caratteristiche I titoli di debito: elementi tecnici La negoziazione dei titoli di debito La negoziazione del comparto azionario: le azioni Gli strumenti del mercato monetario Il risparmio gestito: i fondi comuni di investimento I concetti di cambio e i modi di quotazione Il mercato dei cambi</p>
<p>COMPETENZA</p> <p>Orientarsi nel mercato dei prodotti assicurativi-finanziari, anche per collaborare nella ricerca di soluzioni economicamente vantaggiose</p>	<p>Unità A: Il sistema finanziario e l'attività bancaria</p>	<p>Il sistema finanziario e le funzioni delle banche Le autorità creditizie e le loro funzioni Obiettivi e principi tecnici di gestione delle imprese bancarie</p>

<p>COMPETENZA Orientarsi nel mercato dei prodotti assicurativi-finanziari, anche per collaborare nella ricerca di soluzioni economicamente vantaggiose</p>	<p>Unità B: I prodotti e i servizi bancari destinati ai privati</p>	<p>I conti correnti di corrispondenza La documentazione relativa ai c/c di corrispondenza</p>
<p>COMPETENZA Orientarsi nel mercato dei prodotti assicurativi-finanziari, anche per collaborare nella ricerca di soluzioni economicamente vantaggiose</p>	<p>Unità C: il fido bancario e i finanziamenti alle imprese</p>	<p>Il fabbisogno finanziario d'impresa e i finanziamenti bancari Il fido bancario e il rischio di credito Dalla richiesta di fido alla delibera di affidamento Le aperture di credito per cassa Le aperture di credito di firma semplici e documentarie Il portafoglio salvo buon fine con disponibilità immediata Il portafoglio sbf altre procedure Gli anticipi su fatture Il leasing finanziario e i mutui</p>

- Il docente dichiara di avere svolto completamente i moduli/unità/nuclei fondamentali inseriti nella programmazione iniziale o che le parti non svolte non sono essenziali per il positivo svolgimento del successivo anno scolastico

- Il docente dichiara che, a causa della sospensione forzata dalle lezioni, non ha svolto alcuni moduli/unità/nuclei fondamentali e predispone il seguente Piano di integrazione degli apprendimenti

PIANO DI INTEGRAZIONE DEGLI APPRENDIMENTI

Indicare di seguito i Moduli/Unità/Nuclei di apprendimento, con i relativi obiettivi e contenuti non svolti rispetto alla programmazione iniziale e che sono necessari per il successivo anno scolastico, da sviluppare nell'ambito del Piano di integrazione degli apprendimenti. Indicare anche i metodi e gli strumenti necessari per l'efficace recupero degli apprendimenti.

MODULI/UNITÀ/NUCLEI DI APPRENDIMENTO	OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO	CONTENUTI	METODI E STRUMENTI
<p>Unità C: La gestione delle vendite e il marketing</p>	<p>Inquadrare l'attività di marketing nel ciclo di vita dell'azienda e realizzare applicazioni con riferimento a specifici contesti e a diverse politiche di mercato</p>	<p>La distribuzione commerciale e l'apparato distributivo Le aziende del grande dettaglio I canali di distribuzione e l'e-commerce Il costo della distribuzione commerciale Analisi dei costi di distribuzione Il marketing e le fasi del suo sviluppo Il piano di marketing La segmentazione del mercato e il marketing mix Il prodotto e il suo ciclo di vita La comunicazione aziendale e le sue forme: la pubblicità La comunicazione aziendale: le relazioni pubbliche e la promozione Il prezzo e la sua formazione</p>	<p><input type="checkbox"/> <u>Lezioni frontali (in presenza o a distanza)</u> <input type="checkbox"/> <u>Attività di laboratorio</u> <input type="checkbox"/> Attività tecnico-pratica <input type="checkbox"/> Altro.....</p>