

PROGRAMMAZIONE DI ECONOMIA AZIENDALE

CLASSE 1 A IISS "PIETRO SETTE" – SANTERAMO IN COLLE A.S. 2023/2024

DOCENTE: LUIGI TULLO

ANALISI DELLA SITUAZIONE DI PARTENZA

Profilo generale della classe (caratteristiche cognitive, comportamentali, atteggiamento verso la materia, interessi, partecipazione.)

La classe 1^a A è composta attualmente da 21 alunni (14 maschi e 7 femmine) tutti frequentanti. Sono presenti due alunni DSA per i quali sono stati predisposti appositi PDP e una alunna H con programmazione paritaria seguita per 9 ore da una docente di sostegno. La classe dimostra un discreto interesse nei confronti della disciplina che si concretizza nell'attenzione durante le spiegazioni. Non tutti eseguono con continuità i compiti assegnati a casa. Il comportamento si può considerare nel complesso buono. I ragazzi manifestano rispetto sia nei confronti dei propri compagni che del docente e di tutto il personale della scuola. Da un punto di vista didattico vi è un gruppo limitato che possiede più che buone conoscenze e abilità, un secondo gruppo, più numeroso, che si colloca in una fascia di sufficienza, e un terzo gruppo, composto da un discreto numero di alunni, che dimostra diverse lacune di base. La partecipazione alle lezioni è complessivamente buona. Dopo una prima fase di accoglienza, il lavoro principale sarà mirato allo sviluppo di un metodo di studio organico ed efficace in tutti gli allievi, soprattutto in quelli con più difficoltà.

COMPETENZE PROFESSIONALI, CONOSCENZE E ABILITA'

Alla fine del primo anno la disciplina concorre in particolare al raggiungimento dei risultati di apprendimento, relativi all'indirizzo, espressi in termini di competenze articolate in conoscenze e abilità riportati nella tavola di programmazione di seguito illustrata.

TAVOLA DI PROGRAMMAZIONE CLASSE PRIMA

MODULO A: GLI STRUMENTI DI LAVORO

UNITA'	COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITA'

GLI STRUMENTI DI LAVORO	Utilizzare il linguaggio e i metodi propri della matematica per organizzare e valutare adeguatamente informazioni qualitative e quantitative	<p>Equivalenze</p> <p>Rapporti e proporzioni</p> <p>I calcoli percentuali applicati all'attività delle imprese</p> <p>I calcoli sopra cento e sotto cento</p> <p>Riparti proporzionali diretti</p> <p>Tabelle e grafici</p>	<p>Applicare gli strumenti di calcolo percentuale e di riparto per risolvere problemi economico-aziendali</p> <p>Interpretare e rappresentare con grafici e tabelle i risultati ottenuti</p>
--------------------------------	--	---	--

MODULO B : L'AZIENDA E LE SUE RISORSE

UNITA'	COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITA'
IL SISTEMA AZIENDA E I SUOI SOGGETTI	<p>Riconoscere gli aspetti geografici, ecologici, territoriali dell'ambiente naturale e umano e le trasformazioni intervenute nel corso del tempo</p> <p>Riconoscere le caratteristiche essenziali del sistema socio economico per orientarsi nel tessuto produttivo del proprio territorio</p>	<p>Le caratteristiche fondamentali ed elementi del "sistema azienda"</p> <p>La classificazione delle aziende</p> <p>Diverse categorie di imprese in base all'oggetto della loro attività</p> <p>Soggetti interni ed esterni delle imprese</p> <p>I soggetti che operano nell'azienda</p> <p>Le attività svolte all'interno dell'azienda</p> <p>I modelli organizzativi aziendali</p>	<p>Riconoscere gli elementi costitutivi del "sistema" azienda</p> <p>Distinguere le varie categorie di aziende</p> <p>Distinguere i diversi tipi di imprese</p> <p>Individuare il soggetto giuridico e il soggetto economico dell'impresa</p> <p>Individuare i diversi soggetti aziendali</p> <p>Identificare le attività svolte all'interno dell'azienda e collegarle a specifiche funzioni</p> <p>Riconoscere le caratteristiche dei modelli organizzativi aziendali</p>

MODULO C: IL CONTRATTO DI VENDITA

UNITA'	COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITA'

IL CONTRATTO DI VENDITA	<p>Redigere e interpretare i documenti amministrativi e finanziari aziendali</p> <p>Gestire adempimenti di natura fiscale</p> <p>Orientarsi nella normativa pubblicistica, civilistica e fiscale</p>	<p>Caratteri del contratto di vendita</p> <p>Obblighi del venditore e del compratore</p> <p>Elementi essenziali del contratto di vendita</p> <p>Elementi accessori del contratto di vendita</p>	<p>Riconoscere le possibili forme con cui si stipula un contratto di vendita</p> <p>Individuare gli obblighi che derivano ai contraenti della stipulazione del contratto di vendita</p> <p>Calcolare il prezzo di vendita della merce in base alle condizioni contrattuali</p>
--------------------------------	--	---	--

MODULO D: LA DOCUMENTAZIONE DELLA COMPRAVENDITA

UNITA'	COMPETENZE	CONOSCENZE	ABILITA'
LA DOCUMENTAZIONE DELLE VENDITE	<p>Redigere e interpretare i documenti amministrativi e finanziari aziendali</p> <p>Gestire adempimenti di natura fiscale</p> <p>Orientarsi nella normativa pubblicistica, civilistica e fiscale</p>	<p>Documento di trasporto o consegna della merce; fattura immediata, differita e riepilogativa</p> <p>Tecniche di calcolo nella fattura</p> <p>Presupposti e caratteristiche dell'IVA</p> <p>Liquidazione IVA</p>	<p>Individuare le funzioni e gli elementi della fattura</p> <p>Compilare il documento di trasporto o di consegna</p> <p>Compilare la fattura ad una aliquota</p> <p>Compilare la fattura a più aliquote</p> <p>Riconoscere le caratteristiche del documento commerciale</p> <p>Riconoscere i presupposti dell'IVA</p> <p>Calcolare il saldo periodico IVA</p> <p>Classificare le operazioni ai fini IVA</p>

METODOLOGIE E STRATEGIE DIDATTICHE

- presentazione frontale della lezione;
- lezione interattiva;
- conversazione e discussione;
- attività di gruppo e relazioni.

Per quanto riguarda la metodologia didattica, si farà riferimento, a seconda degli argomenti trattati, del metodo induttivo e deduttivo, della ricerca guidata e del problem-solving.

STRUMENTI

Libro di testo, testi reperiti da altre fonti, quotidiani, materiale prodotto e fornito dal docente, PC

MODALITA' DI OSSERVAZIONE, DI VERIFICA E DI VALUTAZIONE

F1. Modalità da utilizzare per le verifiche formative in itinere del percorso di apprendimento

- interrogazioni brevi;
- domande flash;
- esercizi svolti in gruppo;
- attività interdisciplinari

F2. Modalità da utilizzare per le verifiche sommative (valutazione intermedia e finale)

- compiti in classe;
- interrogazioni.

F3. Numero Verifiche Sommative previste per ogni quadrimestre:

Almeno tre a quadrimestre come stabilito nel POF.

La valutazione formativa verrà effettuata al termine di ogni unità didattica o dopo lo svolgimento di una parte significativa di essa, per individualizzare l'insegnamento e organizzare, ove necessario, l'attività di recupero.

La valutazione sommativa, invece, sarà effettuata per classificare gli alunni e avverrà mediante prove orali e prove scritte.

La valutazione di fine periodo terrà conto dei risultati delle prove sommative e di altri elementi concordati in seno al Consiglio di classe.

Per quanto riguarda la corrispondenza tra voti e livelli di conoscenze, di abilità e di competenze, si seguiranno le griglie di valutazione condivise nel dipartimento.

Santeramo in Colle, 27/11/2023

Il Docente

Luigi Tullo