



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**

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

**ORE DI LEZIONE EFFETTUATE NELL’A.S. 2024/2025 (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. La maggioranza ha conoscenze sufficienti 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. La maggioranza 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, 29/04/2025

Firma

Prof.ssa Ivana Chiappetta



*Luigi*  *Einaudi*  
**Pistoia**



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