

CONSUNTIVO DELLE ATTIVITA' DISCIPLINARI

A.S. 2024/2025

1.1 MATERIA Tecniche professionali dei servizi commerciali

CLASSE 5CC

1.2 DOCENTE Prof. Paolo Arjuna Beneforti

1.3 LIBRI DI TESTO ADOTTATI

Tecniche Professionali commerciali – P.Bertoglio, S. Rascioni Vol. 3

1.4 ORE DI LEZIONE EFFETTUATE NELL'ANNO SCOLASTICO (n. 33 settimane).

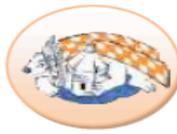
N° ore 217 al 30/04/25

su n° ore 264 previste dal Piano di Studio

1.5 OBIETTIVI RAGGIUNTI

In termine di conoscenza

La programmazione didattico-educativa stabilita in sede di Dipartimento è stata svolta interamente grazie al sensibile miglioramento degli atteggiamenti dei discenti



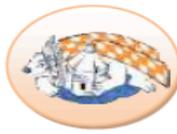
rispetto agli anni precedenti. Le conoscenze di seguito elencate sono state raggiunte solo parzialmente dalla maggior parte della classe. Permangono numerose lacune che nel loro complesso non inficiano globalmente il percorso quinquennale. Un ristretto gruppo di discenti non ha raggiunto livelli sufficienti di obiettivi in termine di conoscenza. Le conoscenze, acquisite a vari livelli, sono le seguenti:

Inventario d'esercizio e scritture di assestamento, Comunicazione economico-finanziaria, Documenti del bilancio d'esercizio, Norme di redazione del bilancio d'esercizio, Bilancio di sostenibilità, Rielaborazione del bilancio d'esercizio, Indici di bilancio, Analisi di bilancio per indici, Analisi di bilancio per flussi, Imposte dirette sul reddito d'impresa (IRES e IRAP), Strumenti finanziari e negoziazione dei titoli, Scelte di investimento e asset al location, Costi

Centri di costi, Metodi di calcolo dei costi (direct costing, full costing), Break even analysis, Costi suppletivi, Direzione e controllo di gestione, Controllo strategico, Pianificazione e programmazione aziendale, Budget, Analisi degli scostamenti, Controllo budgetario, Business plan, Marketing plan, Business Model Canvas.

In termine di competenze

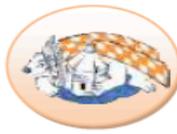
Circa la metà della classe ha raggiunto obiettivi di competenze a un livello base. Un ristretto gruppo di studenti ha raggiunto livelli intermedi mentre la restante parte ha un livello iniziale di competenze. Si riscontrano difficoltà nel fare collegamenti,



nell'ambito della disciplina stessa e con le altre, che influiscono negativamente sulla capacità di poter sviluppare competenze a livello avanzato. Nel corso del percorso si sono potuti apprezzare significativi miglioramenti dal punto di vista degli atteggiamenti che hanno portato un diffuso interesse nella disciplina pur restando lacune importanti nell'affrontare determinati compiti e situazioni. In generale si è riscontrato un livello di competenza sociale avanzato durante lo svolgimento di attività *Peer to peer* e *Cooperative learning*. La maggior parte dei discenti si è abituata a cercare soluzioni condivise e a elaborare prodotti finali, che seppur risentendo delle lacune anzidette, che dimostrano impegno e mutualità reciproca. In particolare, la maggior parte degli studenti e delle studentesse ha raggiunto livelli intermedi e avanzati nelle seguenti competenze di area generale: Agire in riferimento ad un sistema di valori, coerenti con i principi della Costituzione, in base ai quali essere in grado di valutare fatti e orientare i propri comportamenti personali, sociali e professionali.

Utilizzare le reti e gli strumenti informatici nelle attività di studio, ricerca e approfondimento

Competenze: Interagire nei sistemi aziendali riconoscendone i diversi modelli organizzativi, le diverse forme giuridiche con cui viene svolta l'attività e le modalità di trasmissione dei flussi informativi, collaborando alla stesura di documenti



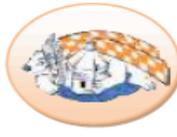
aziendali di rilevanza interna ed esterna e all'esecuzione degli adempimenti civilistici e fiscali ricorrenti.

Collaborare alle attività di pianificazione, programmazione, rendicontazione, rappresentazione e comunicazione dei risultati della gestione, contribuendo alla valutazione dell'impatto economico e finanziario dei processi gestionali.

Collaborare, nell'area della funzione commerciale, alla realizzazione delle azioni di fidelizzazione della clientela, anche tenendo conto delle tendenze artistiche e culturali locali, nazionali e internazionali, contribuendo alla gestione dei rapporti con i fornitori e i clienti, anche internazionali, secondo principi di sostenibilità economico-sociale legati alle relazioni commerciali

Collaborare alla realizzazione di azioni di marketing strategico ed operativo, all'analisi dei mercati, alla valutazione di campagne informative, pubblicitarie e promozionali del brand aziendale adeguate alla mission e alla policy aziendale, avvalendosi dei linguaggi più innovativi e anche degli aspetti visivi della comunicazione.

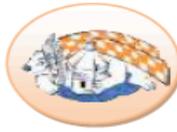
Collaborare nella ricerca di soluzioni finanziarie e assicurative adeguate ed economicamente vantaggiose, tenendo conto delle dinamiche dei mercati di riferimento e dei macro-fenomeni economici nazionali e internazionali.



In termine di capacità

Le abilità dei discenti rispecchia il livello di conoscenza acquisita nei vari argomenti affrontati (vedere sezione “In termini di conoscenza”) e risente delle difficoltà diffusa nel compiere esercizi guidati. Le abilità, acquisite a vari livelli, sono le seguenti:

Rilevare in P.D. le operazioni di assestamento, Analizzare la normativa civilistica sul bilancio d’esercizio, Redigere il bilancio d’esercizio, Comprendere le peculiarità del bilancio di sostenibilità, Rielaborare gli schemi di Stato Patrimoniale e di Conto Economico, Calcolare ed interpretare indici e margini di bilancio, Determinare il flusso finanziario di PCN dell’attività operativa, Comprendere il reddito fiscale e le imposte dirette a carico della società, Rilevare in P.D. la liquidazione ed il pagamento delle imposte, Individuare le caratteristiche degli strumenti finanziari, Calcolare il controvalore della negoziazione di azioni e obbligazioni, Scegliere tra diverse forme di investimento in funzione del rapporto rischio-rendimento, Applicare i metodi di calcolo dei costi, Rappresentare graficamente i costi variabili e i costi fissi, Calcolare il punto di equilibrio, Disegnare e interpretare il diagramma di redditività, Risolvere problemi di convenienza economica (accettazione di ordini d’acquisto, make or buy), Individuare le fasi della pianificazione, programmazione e controllo di gestione, Comprendere i costi standard, Redigere i budget settoriali, il budget economico, il budget degli investimenti e il budget di tesoreria, Effettuare l’analisi degli



scostamenti dei costi e ricavi, Compilare report, Elaborare business plan e marketing plan in situazioni operative semplici

1.6 CONTENUTI (Programma analitico)

1° quadrimestre

MODULO A – Il bilancio d’esercizio, la fiscalità d’impresa e gli investimenti

Unità 1 I bilanci aziendali

Le scritture di assestamento

La comunicazione economico-finanziaria e il bilancio d’esercizio

Il bilancio di sostenibilità

Il bilancio IAS/IFRS (A livello teorico e concettuale)

Unità 2 L’analisi di bilancio

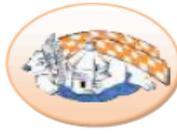
L’analisi di bilancio per indici

L’analisi di bilancio per flussi (A livello teorico e concettuale)

Unità 3 Le imposte dirette sulle imprese (A livello teorico e concettuale)

L’IRES

L’IRAP



Unità 4 Gli investimenti finanziari e assicurativi (A livello teorico e concettuale)

Gli strumenti finanziari e la negoziazione dei titoli

La negoziazione delle obbligazioni

La negoziazione delle azioni

I contratti assicurativi

La scelta dell'investimento in funzione del rapporto tra rischio e rendimento

1.6 CONTENUTI (Programma analitico)

2° quadrimestre

MODULO B – La contabilità gestionale

Unità 1 Il calcolo ed il controllo dei costi

La contabilità gestionale

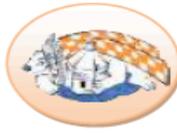
La classificazione dei costi

Il direct costing

Il full costing

L'activity based costing (A livello teorico e concettuale)

Unità 2 I costi e le decisioni dell'impresa



I costi variabili e i costi fissi

La break even analysis

I costi suppletivi

MODULO C – Le strategie d’impresa, la pianificazione e il controllo di gestione

Unità 1 La pianificazione, la programmazione e il controllo

La direzione e il controllo di gestione

La pianificazione e la programmazione

Il controllo di gestione

Unità 2 Il budget e il controllo budgetario (A livello teorico e concettuale)

I costi standard

Il budget

Il budget economico

Il budget degli investimenti

Il budget finanziario

Il controllo budgetario

Il reporting



Unità 3 Il business plan e il marketing plan

Il business plan

Il business Model Canvas

Il marketing plan

ATTIVITA' DI LABORATORIO

Software di contabilità G1, Analisi di bilancio su foglio di calcolo (UDA Primo quadrimestre)

Museo del Risparmio Mod. 5 e 6: Impresa innovativa e sostenibile, La previdenza (UDA secondo quadrimestre)

1.7 METODI DI INSEGNAMENTO (lezione frontale, lezione interattiva, lezione itinerante, lavoro di gruppo, insegnamento individuale, ecc.)

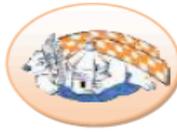
Lezione frontale, Mappe concettuali, Analisi di casi, UDA, Peer to Peer e Cooperative learning

1.8 MEZZI E STRUMENTI DI LAVORO (sussidi didattici utilizzati):

Libro di testo, Internet, Costituzione italiana, Codice civile, LIM

1.9 SPAZI (Biblioteca, Palestra, Laboratori, Aule Speciali, Musei)

Aule, Laboratori



1.10 TEMPI IMPIEGATI PER LA REALIZZAZIONE DEL PROGRAMMA SVOLTO (diviso in macrotematiche)

- Il bilancio d'esercizio, la fiscalità d'impresa e gli investimenti: da settembre a dicembre
- La contabilità gestionale: da gennaio a marzo
- Le strategie d'impresa, la pianificazione e il controllo di gestione: da marzo a giugno

1.11 STRUMENTI DI VERIFICA (Interrogazione, prova scritta tradizionale, prova scritto-grafica, test, questionario, ecc....)

Interrogazioni, prove scritte, prodotti finali

3 ALLEGATI: Scheda analitica per macrotematiche

Pistoia, 01/05/2025

FIRMA Beneforti Paolo Arjuna
