

ISTITUTO D'ISTRUZIONE SUPERIORE
"GIOVANNI GIOLITTI"

I.T. TECNICO PER IL TURISMO
I.P. SERVIZI PER L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITÀ ALBERGHIERA

Via Alassio, 20 - 10126 - TORINO Tel. 0116635203 - 0116963017

COD. MECC.: TOIS04200N C.F.: 80098950019

e-mail: tois04200n@istruzione.it pec: tois04200n@pec.istruzione.it

www.istitutogiolitti.edu.it

a.s.

PIANO di LAVORO del DIPARTIMENTO di Discipline economico aziendali

Classe ☒ Prima ☐ Seconda

Classe ☐ Terza ☐ Quarta ☐ Quinta

☒ **INDIRIZZO TECNICO TURISTICO**

MODULO A – GLI STRUMENTI DI LAVORO

Competenze	Conoscenze	Abilità
Utilizzare le tecniche e le procedure del calcolo aritmetico e algebrico, rappresentandole anche sotto forma grafica.	Rapporti e proporzioni	Applicare gli strumenti di calcolo percentuale e di riparto per risolvere problemi economico-aziendali
Individuare le strategie appropriate per la soluzione di problemi	Calcoli percentuali semplici, sopra e sotto cento Riparti proporzionali diretti	

MODULO B – L'AZIENDA E LE SUE RISORSE

Competenze	Conoscenze	Abilità
Riconoscere le caratteristiche essenziali del sistema socio-economico per orientarsi nel tessuto produttivo del proprio territorio	L'azienda: caratteristiche ed elementi costitutivi	Riconoscere gli elementi costitutivi dell'azienda
Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle diverse tipologie di imprese	Tipi di aziende in base all'oggetto dell'attività esercitata Soggetti che operano nell'azienda Le attività svolte all'interno dell'azienda	Distinguere i vari tipi di aziende Individuare i diversi soggetti aziendali Identificare le attività svolte all'interno dell'azienda e collegarle a specifiche funzioni

MODULO C – IL CONTRATTO DI VENDITA

Competenze	Conoscenze	Abilità
Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle diverse tipologie di imprese	Caratteri e fasi della vendita Obblighi del venditore e del compratore	Riconoscere le fasi del contratto di vendita Individuare gli elementi essenziali e accessori del contratto di vendita Calcolare il prezzo di vendita della merce in base alle clausole contrattuali
Individuare e accedere alla normativa civilistica e fiscale con particolare riferimento alle attività aziendali	Elementi essenziali del contratto di vendita Elementi accessori del contratto di vendita	
Ricerca soluzioni efficaci rispetto a situazioni date		

MODULO D – LA DOCUMENTAZIONE DELLA COMPRAVENDITA

Competenze	Conoscenze	Abilità
Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle diverse tipologie di imprese	Documenti della compravendita: fattura, documento di trasporto o di consegna, documento commerciale	Individuare le funzioni e gli elementi della fattura Compilare il documento di trasporto o di consegna
Individuare e accedere alla normativa civilistica e fiscale con particolare riferimento alle attività aziendali	Tecniche di calcolo nella fattura	Compilare la fattura a un'aliquota e a più aliquote IVA Riconoscere le caratteristiche dello scontrino fiscale e della ricevuta fiscale
Individuare le strategie appropriate per la soluzione di problemi		

Nuclei fondanti

Strumenti di calcolo

L'azienda

La compravendita

Obiettivi minimi

Conoscere e saper calcolare proporzioni dirette, e semplici percentuali e riparti

Classificazione, caratteristiche delle diverse forme giuridiche

Conoscere il contratto di compravendita (elementi essenziali e accessori)
conoscere i presupposti e le caratteristiche dell'IVA
saper compilare fatture ad una aliquota

METODOLOGIA

Gli studenti saranno informati del piano di lavoro, delle finalità dell'insegnamento e del suo significato all'inizio e durante tutto l'anno scolastico; saranno altresì resi noti i criteri di valutazione.

La metodologia si avvarrà delle seguenti modalità/tecniche di interventi:

Lezione frontale, lezione partecipata, problem solving, lavori di gruppo, flipped classroom, esemplificazioni alla lavagna, svolgimento di esercizi, analisi di situazioni/ casi /documenti aziendali, correzione di esercizi assegnati, lettura di articoli tratti dalla stampa specializzata, invio materiale su piattaforma g suite.

MATERIALI

A supporto del lavoro, si utilizzeranno:

Libro di testo, calcolatrice, LIM, articoli tratti da quotidiani e riviste, filmati, documenti aziendali, modulistica (il materiale potrà essere inviato anche attraverso piattaforma g suite).

VERIFICHE E CRITERI DI VALUTAZIONE

La tipologia delle verifiche comprenderà:

Interrogazioni orali correzione e controllo esercitazioni svolte a casa, test/questionari, temi/problemi, prove strutturate e semi strutturate, analisi di casi, esercizi, problem solving.

Il numero complessivo delle verifiche (scritte / pratiche / orali) sarà di almeno 2 nel primo trimestre e 3 nel pentamestre.

La valutazione intermedia e finale dell'a.s. terrà conto dei livelli di partenza, delle prestazioni scritte/pratiche/orali degli allievi, dell'osservazione sistematica e continua dei loro comportamenti e progressi, di elaborati e compiti svolti a casa, dei risultati delle loro ricerche individuali e di gruppo, del raggiungimento di competenze (di cittadinanza, dell'area generale e di indirizzo).

Il Dipartimento stabilisce di utilizzare le griglie di valutazione d'Istituto.

Torino,

Il Coordinatore di Dipartimento

Prof.