PIANI DI LAVORO

Anno Scolastico 2026 / 2027

Materia:	Economia aziendale	**Classe:**	1A - Istituto Tecnico Economico (ITE)
Docente:	Prof. Giovanni De Lorenzi	**Risorse:**	Libro di testo, LIM, Computer in aula informatica

MODULO 1 - GLI STRUMENTI OPERATIVI

Conoscenze	Abilità	Competenze
Utilizzare le percentuali e i grafici per rappresentare e sintetizzare i dati e per ottenere informazioni di natura economica e finanziaria. Calcolo percentuale, proporzioni, riparti, equivalenze.	Eseguire calcoli percentuali, proporzionali e riparti semplici diretti. Rappresentare tabelle di dati attraverso grafici a barre, istogrammi e torte.	Risolvere problemi reali in ambito commerciale utilizzando gli strumenti matematici e statistici di base per l'interpretazione economico-finanziaria.
Tecniche di calcolo applicate nelle operazioni di compravendita.	Applicare i calcoli commerciali alle fattispecie di acquisto e vendita di beni e servizi.	Operare con precisione nei calcoli e nella reportistica preliminare delle transazioni.

MODULO 2 - L'AZIENDA

Conoscenze	Abilità	Competenze
L'azienda come complesso di beni e servizi organizzati. I modelli e le funzioni aziendali.	Classificare le aziende in base all'oggetto, al fine, alla forma giuridica e alle dimensioni. Riconoscere le principali funzioni e la struttura organizzativa.	Riconoscere le caratteristiche essenziali del sistema azienda e la sua collocazione nel contesto socio-economico locale e globale.
Il concetto di fattore produttivo e la sua remunerazione. I processi di localizzazione e di produzione.	Distinguere i fattori produttivi a fecondità semplice e ripetuta, associandoli alle rispettive remunerazioni. Comprendere le scelte di localizzazione.	Analizzare le scelte strategiche elementari dell'azienda relative all'acquisizione dei fattori produttivi e all'organizzazione dei processi.

MODULO 3 - IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA

Conoscenze	Abilità	Competenze
Le caratteristiche del contratto di compravendita. Gli aspetti civili e commerciali.	Individuare la natura giuridica della compravendita, gli obblighi del venditore e del compratore, e le fasi essenziali della trattativa.	Esaminare e comprendere la struttura di un contratto di compravendita, distinguendo le clausole relative a consegna, imballaggio e pagamento.
Gli aspetti fiscali della compravendita e l'introduzione alla normativa IVA.	Identificare i presupposti dell'Imposta sul Valore Aggiunto (oggettivo, soggettivo, territoriale) e le diverse tipologie di operazioni (imponibili, non imponibili, esenti).	Applicare correttamente la normativa di base sull'IVA alle principali tipologie di scambi commerciali.

MODULO 4 - I DOCUMENTI DELLA COMPRAVENDITA

Conoscenze	Abilità	Competenze
La fattura. Criteri di calcolo per l'applicazione di sconti, spese accessorie e IVA.	Compilare la fattura nelle sue parti fondamentali (struttura e calcoli), determinando la base imponibile, l'imposta e il totale del documento.	Strutturare la documentazione di vendita calcolando con accuratezza ribassi, spese forfettarie/ documentate e relative aliquote.
Il documento di trasporto (DDT). La fatturazione immediata e la fatturazione differita.	Distinguere le funzioni e i tempi di emissione del documento di trasporto rispetto alla fattura immediata e differita.	Gestire il flusso documentale elementare della compravendita nel rispetto dei tempi e delle scadenze previste dalla normativa vigente.

Signed with NamirialSign
GIOVANNI DE LORENZI
21/10/2026 10:09:11 UTC+0200