

CURRICOLO
1° ANNO

Disciplina: ECONOMIA AZIENDALE

Tecnico Economico
Indirizzo TURISMO QUADRIENNALE

COMPETENZE

- Utilizzare le tecniche e le procedure del calcolo aritmetico e algebrico, rappresentandole anche sotto forma grafica.
- Individuare le strategie appropriate per la soluzione di problemi
- Riconoscere le caratteristiche essenziali del sistema socio-economico per orientarsi nel tessuto produttivo del proprio territorio.
- Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi e flussi informativi con riferimento alle diverse tipologie di imprese.
- Individuare e accedere alla normativa civilistica e fiscale con particolare riferimento alle attività aziendali.
- Ricercare soluzioni efficaci rispetto a situazioni date

CONOSCENZE	ABILITA'
<p style="text-align: center;">GLI STRUMENTI DI LAVORO</p> <p>Rapporti e proporzioni.</p> <p>Calcoli percentuali semplici, sopra e sotto cento.</p> <p>Riparti proporzionali diretti.</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 con la risoluzione dei problemi.</p>
<p style="text-align: center;">L'AZIENDA E LE SUE RISORSE</p> <p>L'azienda: caratteristiche ed elementi costitutivi.</p> <p>Tipi di aziende in base all'oggetto dell'attività esercitata.</p> <p>Soggetti che operano nell'azienda.</p> <p>Le attività svolte all'interno dell'azienda.</p> <p>I modelli organizzativi dell'attività aziendale.</p>	<p>Riconoscere gli elementi costitutivi dell'azienda.</p> <p>Distinguere i vari tipi di aziende.</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>
<p style="text-align: center;">IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA E DOCUMENTI</p> <p>Caratteri e fasi della vendita.</p>	<p>Riconoscere le fasi del contratto di vendita.</p> <p>Individuare gli elementi essenziali e accessori</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>Documenti della compravendita: fattura, documento di trasporto o di consegna, scontrino fiscale, ricevuta fiscale.</p> <p>Tecniche di calcolo nella fattura.</p>	<p>del contratto di vendita.</p> <p>Calcolare il prezzo di vendita della merce in base alle condizioni contrattuali.</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 a un'aliquota IVA.</p> <p>Compilare la fattura a più aliquote IVA.</p> <p>Riconoscere le caratteristiche dello scontrino fiscale e della ricevuta fiscale.</p>
<p style="text-align: center;">I CALCOLI FINANZIARI</p> <p>Interesse e montante.</p> <p>Sconto commerciale e valore attuale commerciale.</p>	<p>Applicare i calcoli finanziari a situazioni aziendali.</p> <p>Risolvere problemi dell'interesse e dello sconto commerciale.</p> <p>Risolvere problemi del montante e del valore attuale commerciale.</p>
<p style="text-align: center;">GLI STRUMENTI DI REGOLAMENTO</p> <p>Bonifici bancari e postali.</p> <p>Assegni bancari e assegni circolari.</p> <p>Servizi bancari di incasso elettronico: RiBa, ADUE, MAV.</p> <p>Carte di debito, carte di credito e carte prepagate.</p> <p>Cambiali pagherò e cambiali tratta.</p> <p>Conti corrente bancario e postale.</p>	<p>Riconoscere le caratteristiche degli strumenti di regolamento bancari e non bancari.</p> <p>Compilare moduli per ordini di bonifico bancario e/o postale.</p> <p>Compilare moduli per assegni bancari e assegni circolari.</p> <p>Compilare moduli per cambiali pagherò e cambiali tratte.</p> <p>Riconoscere, in situazioni semplificate, le operazioni che movimentano il conto corrente.</p>