

	<p style="text-align: center;">Istituto Statale Istruzione Superiore EUROPA</p> <p style="text-align: center;">Via Fiuggi, 14 - 80038 –Pomigliano d'Arco - NA Http://www.isiseuropa.edu.it</p> <p>Email: nais078002@pec.istruzione.it nais078002@istruzione.it</p> <p>tel.08119668187-08119668190 – tel/fax 0810147112 codice fiscale: 93047350637</p>	
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

CLASSI PRIME

I MODULO DI SUPPORTO DI TPSC

Strumenti di calcolo

Competenze	Saper applicare gli strumenti del calcolo computistico in un contesto strutturato, con un numero limitato di situazioni diversificate.	
Saperi	Rapporti e proporzioni da utilizzare per calcoli percentuali. Calcoli percentuali semplici, sopracento e sottocento. Ripari proporzionali. Tabelle per raccogliere e ordinare dati. Tabelle da rappresentare mediante Grafici.	
Fasi, attività ed esiti		durata (Ore)
1. Fase: avvio e consegna	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
2. Fase: ricerca e studio	Il docente propone situazioni, fenomeni, problemi della realtà quotidiana che richiedono l'utilizzo delle percentuali e stimola gli studenti a individuare situazioni del loro vissuto che richiedono l'utilizzo dei calcoli percentuali. Lettura, interpretazione e confronto di dati raccolti in diversi tipi di tabelle	4 2
3. Fase: realizzazione	Applicazione delle percentuali ai problemi concreti. Costruzione di tabelle e grafici. Applicazione dei riparti per suddividere il valore di una grandezza	6 6 6
4. Fase: presentazione	Presentazione, agli altri studenti e al docente, di una situazione che richiede l'applicazione di calcoli percentuali e la costruzione di una tabella.	4

Valutazione: rubrica di valutazione
Strumenti: schede di osservazione
Criteri: capacità di partecipazione, confronto e collaborazione Conoscenza e comprensione degli argomenti. Capacità di presentare il lavoro realizzato in forma chiara e corretta

	<p style="text-align: center;">Istituto Statale Istruzione Superiore EUROPA</p> <p style="text-align: center;">Via Fiuggi, 14 - 80038 –Pomigliano d'Arco - NA Http://www.isiseuropa.edu.it</p> <p>Email: nais078002@pec.istruzione.it nais078002@istruzione.it tel.08119668187-08119668190 – tel/fax 0810147112 codice fiscale: 93047350637</p>	
-----------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

CLASSI PRIME

II MODULO DI SUPPORTO DI TPSC

L'azienda e l'ambiente in cui opera

Competenze	Distinguere il sistema azienda negli elementi principali	
Saperi	Il "Sistema azienda" L'attività economica di produzione. I settori di attività delle aziende profit oriented. Le persone che operano nell'azienda L'azienda e le sue relazioni con l'ambiente e con i mercati	
Fasi, attività ed esiti		durata (Ore)
1. Fase: avvio e consegna	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
2. Fase: ricerca e studio	Ricerca di materiale sul Web Lettura di brani proposti dal docente Utilizzo del libro di testo	2 2 2+2(a casa)
3. Fase: realizzazione	Avvio della discussione sulle informazioni raccolte e selezione del materiale raccolto. Elaborazione della mappa concettuale del "Sistema Azienda"	2 3
4. Fase: presentazione	Presentazione del lavoro agli altri studenti e al docente	2

Valutazione: rubrica di valutazione
Strumenti: schede di osservazione
Criteri: capacità di partecipazione, confronto e collaborazione Conoscenza e comprensione degli argomenti. Capacità di presentare il lavoro realizzato in forma chiara e corretta

	<p style="text-align: center;">Istituto Statale Istruzione Superiore EUROPA</p> <p style="text-align: center;">Via Fiuggi, 14 - 80038 –Pomigliano d'Arco - NA Http://www.isiseuropa.edu.it</p> <p>Email: nais078002@pec.istruzione.it nais078002@istruzione.it tel.08119668187-08119668190 – tel/fax 0810147112 codice fiscale: 93047350637</p>	
-----------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

CLASSI PRIME

III MODULO DI SUPPORTO DI TPSC

Gli scambi commerciali: il contratto di compravendita

Competenze	Saper operare nel sistema informativo aziendale rapportandosi con i flussi informativi esterni ed interni della gestione.	
Saperi	Le caratteristiche del contratto di vendita. Gli elementi essenziali e accessori nei contratti di vendita.	
Fasi, attività ed esiti		durata (Ore)
1. Fase: avvio e consegna	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
2. Fase: ricerca e studio	Il docente propone esempi di operazioni di scambio ricorrenti nella vita quotidiana e stimola gli studenti a individuare situazioni del loro vissuto che originano operazioni di compravendita . Lettura delle norme del C.C che disciplinano il contratto di compravendita	4 2
3. Fase: realizzazione	Determinazione del prezzo di vendita in presenza di clausole accessorie del contratto che ripartiscono tra il compratore e il venditore le spese e i rischi per la sua esecuzione	6
4. Fase: presentazione	Presentazione, agli altri studenti e al docente, di un contratto con clausole accessorie che prevedono rischi e spese esclusivamente a carico del venditore.	4

Valutazione: griglia di valutazione
Strumenti: schede di osservazione
Criteri: capacità di partecipazione, confronto e collaborazione Conoscenza e comprensione degli argomenti. Capacità di presentare il lavoro realizzato in forma chiara e corretta

	<p style="text-align: center;">Istituto Statale Istruzione Superiore EUROPA</p> <p style="text-align: center;">Via Fiuggi, 14 - 80038 –Pomigliano d'Arco - NA Http://www.isiseuropa.edu.it</p> <p>Email: nais078002@pec.istruzione.it nais078002@istruzione.it tel.08119668187-08119668190 – tel/fax 0810147112 codice fiscale: 93047350637</p>	
-----------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

CLASSI PRIME

IV MODULO DI SUPPORTO DI TPSC

Gli scambi commerciali: i documenti della compravendita

Competenze	Collaborare alla gestione dei principali documenti aziendali.	
Saperi	I documenti della compravendita: fattura, documento di trasporto o consegna, scontrino fiscale, ricevuta fiscale.	
Fasi, attività ed esiti		durata (Ore)
1. Fase: avvio e consegna	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
2. Fase: ricerca e studio	Il docente propone esempi di fatture, DDT, ricevute fiscali, scontrini fiscali e stimola gli studenti a individuare situazioni del loro vissuto che comportano l'emissione di documenti di compravendita. Anali di casi dal libro di testo	4 4
3. Fase: realizzazione	Determinazione della base imponibile in presenza di spese accessorie documentate e non documentate. Compilazione di fatture immediate e differite.	8
4. Fase: presentazione	Presentazione, agli altri studenti e al docente, del procedimento per il calcolo del totale fattura in presenza di spese non documentate.	4

Valutazione: griglia di valutazione disciplinare
Strumenti: schede di osservazione
Criteri: capacità di partecipazione, confronto e collaborazione Conoscenza e comprensione degli argomenti. Capacità di presentare il lavoro realizzato in forma chiara e corretta