

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

## CLASSI PRIME

### I - MODULO DI SUPPORTO DI ECONOMIA AZIENDALE

#### Strumenti di calcolo

<b>Competenze</b>	Individuare le strategie appropriate per la soluzione di problemi	
<b>Saperi</b>	Rapporti e proporzioni da utilizzare per calcoli percentuali. Calcoli percentuali semplici, sopracento e sottocento. Riparti proporzionali. Tabelle per raccogliere e ordinare dati. Tabelle da rappresentare mediante Grafici.	
<b>Fasi, attività ed esiti</b>		durata (Ore)
<b>1. Fase: avvio e consegna</b>	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
<b>2. Fase: ricerca e studio</b>	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
<b>3. Fase: realizzazione</b>	Applicazione delle percentuali ai problemi concreti. Costruzione di tabelle e grafici. Applicazione dei riparti per suddividere il valore di una grandezza	3 3 3
<b>4. Fase: presentazione</b>	Presentazione, agli altri studenti e al docente, di una situazione che richiede l'applicazione di calcoli percentuali e la costruzione di una tabella.	2

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;"><b>Istituto Statale Istruzione Superiore EUROPA</b></p> <p style="text-align: center;">Via Fiuggi, 14 - 80038 –Pomigliano d'Arco - NA  <a href="http://www.isiseuropa.edu.it">Http://www.isiseuropa.edu.it</a>          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 ECONOMIA AZIENDALE

#### L'azienda e l'ambiente in cui opera

<b>Competenze</b>	Riconoscere le caratteristiche essenziali del sistema socio economico per orientarsi nel tessuto produttivo del proprio territorio	
<b>Saperi</b>	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	
<b>Fasi, attività ed esiti</b>		durata (Ore)
<b>1. Fase: avvio e consegna</b>	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
<b>2. Fase: ricerca e studio</b>	Ricerca di materiale sul Web Lettura di brani proposti dal docente Utilizzo del libro di testo	2 2 4
<b>3. Fase: realizzazione</b>	Avvio della discussione sulle informazioni raccolte e selezione del materiale raccolto. Elaborazione della mappa concettuale del "Sistema Azienda"	2 3
<b>4. Fase: presentazione</b>	Presentazione del lavoro agli altri studenti e al docente	2

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;"><b>Istituto Statale Istruzione Superiore</b> <b>EUROPA</b></p> <p style="text-align: center;">Via Fiuggi, 14 - 80038 –Pomigliano d'Arco - NA <a href="http://www.isiseuropa.edu.it">Http://www.isiseuropa.edu.it</a></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 ECONOMIA AZIENDALE

#### Gli scambi commerciali: i documenti della compravendita

<b>Competenze</b>	Riconoscere le caratteristiche essenziali del sistema socio economico per orientarsi nel tessuto produttivo del proprio territorio.	
<b>Saperi</b>	I documenti della compravendita: fattura, documento di trasporto o consegna, scontrino fiscale, ricevuta fiscale.	
<b>Fasi, attività ed esiti</b>		durata (Ore)
<b>1. Fase: avvio e consegna</b>	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
<b>2. Fase: ricerca e studio</b>	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
<b>3. Fase: realizzazione</b>	Determinazione della base imponibile in presenza di spese accessorie documentate e non documentate. Compilazione di fatture immediate e differite.	8
<b>4. Fase: presentazione</b>	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
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;"><b>Istituto Statale Istruzione Superiore</b> <b>EUROPA</b></p> <p style="text-align: center;">Via Fiuggi, 14 - 80038 –Pomigliano d'Arco - NA <a href="http://www.isiseuropa.edu.it">Http://www.isiseuropa.edu.it</a></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 ECONOMIA AZIENDALE

#### Gli scambi commerciali: il contratto di compravendita

<b>Competenze</b>	Riconoscere le caratteristiche essenziali del sistema socio economico per orientarsi nel tessuto produttivo del proprio territorio	
<b>Saperi</b>	Le caratteristiche del contratto di vendita. Gli elementi essenziali e accessori nei contratti di vendita.	
<b>Fasi, attività ed esiti</b>		durata (Ore)
<b>1. Fase: avvio e consegna</b>	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
<b>2. Fase: ricerca e studio</b>	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
<b>3. Fase: realizzazione</b>	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
<b>4. Fase: presentazione</b>	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