

PROGRAMMA SVOLTO DI ECONOMIA AZIENDALE E GEOPOLITICA
CLASSE 4 C RIM
AS 2016-17 **DOCENTE: OLDONI DEBORAH**

MODULO 1 INVENTARIO E SCRITTURE DI ASSESTAMENTO

- Classificazione dei ricavi e costi
- Come fare a calcolare l'andamento della gestione aziendale ?
- Periodo amministrativo ed esercizio, risultato economico d'esercizio
- Compilazione del prospetto economico e patrimoniale
- SITUAZIONE ECONOMICA : cosa sta in DARE /AVERE scopo, calcolo dei reddito d'esercizio
- SITUAZIONE PATRIMONIALE : cosa sta in DARE/AVERE scopo , definizione di patrimonio
- Dalle rilevazioni in PD al calcolo della SP e SE
- L'inventario d'esercizio : fasi e valutazione dei beni
- Il principio di competenza elemento fondamentale per il calcolo corretto del risultato economico
- Le scritture di assestamento : traduzione contabile dell'inventario
- Collegamento tra scritture di assestamento e di riapertura
- L'ammortamento
- Le rimanenze di magazzino
- I risconti attivi e passivi
- I ratei attivi e passivi
- Fondi rischi e oneri
- Fatture da ricevere ed emettere
- TFR
- Svalutazione crediti – rischio generico e specifico

ASL :

Come mi percepisco e come mi percepiscono gli altri

Analisi dei punti di forza e debolezza

Come scrivere un CV : analisi degli elementi essenziali

Redazione del proprio Cv

MODULO 2 : FUNZIONE MARKETING

➤ **INTRODUZIONE AL MARKETING :**

caso VESPA – filmato su rai storia VESPA Forever

Cambiare la routine – caso Ferrero- Lavazza –

Evoluzione del concetto di marketing p 133

Concetto di marketing strategico: processo decisionale

Importanza delle informazioni in un processo decisionale

Sistema informativo contabile ed extracontabile

Approccio direzionale- obiettivo finale (vantaggio competitivo- valore economico)

La visione e mission aziendale – gli obiettivi di lungo periodo

La gerarchia delle strategie aziendali : corporate- ASA- funzionali

Suddivisione degli obiettivi in breve periodo (il gioco dell'oca)

Fase di attuazione delle strategie e il controllo

Approfondimento interdisciplinare con Diritto/ Relazioni Intenazionali : la responsabilità sociale d'impresa (caso Ferrero / Olivetti)

IFS WAKE UP : progettazione e creazione sito
Analisi del target : bisogni e richieste

➤ **FASE ANALITICA DEL Marketing :**

L' analisi del macro ambiente : PEST analysis e presentazione caso Ferrero

L' analisi dell'ambiente specifico :

studio della concorrenza – quota di mercato relativo e assoluta-

studio del consumatore : ricerche interne/esterne – ricerche qualitative e quantitative caso p&G e caso Chupa Chups

CLIL segmentazione del mercato in base agli target

CLIL : L'analisi dell'ambiente interno : analisi SWOT –

CLIL – Porter's Value chain

Visione del film : The JONES

➤ **FASE DECISIONALE DEL Marketing**

Strategie di marketing rispetto la concorrenza

Strategie di marketing rispetto il mercato

Marketing operativo – marketing mix

Strategia del posizionamento : per attributo, per benefici, per occasioni d'uso , per utilizzo

1P PRODOTTO :

Concetto allargato di prodotto

Ciclo di vita del prodotto – portafoglio prodotti

Branding: made in Italy

Naming- packaging

2P PRICE

Politica di prezzo dal primo prezzo al premium price

Definizione del ricarico : cost pricing- target pricing

Strategie di skimming- penetrazione

3P PROMOTION

Pubblicità istituzionale- di prodotto – persuasiva

Pubblicità ingannevole- comparativa : casi affrontati dall'Istituto Autodisciplina pubblicitaria

Direct marketing p 174

Attività promozionale p 176

Relazione esterne p 177

4 P PLACEMENT

Aziende commerciali – funzioni e caratteristiche- per conto proprio e altrui (slides)

Canali distributivi :lungo corto breve pro e contro

Aziende al dettaglio e all'ingrosso

GDO e dettaglianti tradizionali : caratteristiche- evoluzione- modalità di lavoro – classifiche

Dettaglio associato : gruppo di acquisto e franchising

Commercio elettronico

Strategie di distribuzione: intensiva- selettiva- esclusiva

Strategia di pull e push

La logistica nella distribuzione della merce : valore aggiunto della logistica

Il trasporto internazionale Key words : trasporto multimodale- groupage- pallets-

I servizi di trasporto : vettore e logistica – compiti e impegni

Gli adempimenti doganali e regimi doganali p 295

LE ALTRE 3 P DEL MARKETING : people- physical evidence-process

➤ **MARKETING INTERNAZIONALE**

Caso Ferrero

Strategia di adattamento/standardizzazione

Key words: glocalizzazione- clusters- timing-

Modalità di internazionalizzazione : Ide- esportazione diretta- esportazione indiretta (piggy back-franchising) – investimenti di capitali di minoranza p 221

MODULO 3 CONTRATTO INTERNAZIONALE

- Ciclo della compravendita
- La legge applicabile alla compravendita internazionale
- La redazione del contratto
- I contenuti del contratto
- Clausole INCOTERMS -
- I documenti per il trasferimento della merce all'estero

MODULO 4 FUNZIONE DELLE RISORSE UMANE

- Il lavoro quale fondamento della dignità umana
 - Il lavoro nella COSTITUZIONE ITALIANA art 2- 4- 36 e lo Statuto dei Lavoratori
 - Compito e Importanza della funzione delle RU p309
 - Educazione Tecnologica sul posto di Lavoro
 - Il mercato del lavoro: caratteristiche- trend ed evoluzioni
 - La retribuzione
 - Il costo del lavoro in Italia e all'estero : visione della puntata di REPORT “ Siamo tutti oche”
 - L'istituto nazionale della previdenza sociale (INPS) – p 340
 - L'istituto Nazionale assicurazioni contro gli infortuni sul Lavoro (INAIL)
 - Elementi positivi e negativi della busta paga
 - Concetto di retribuzione lorda e netta
 - I contratti di lavoro : caratteristiche – pro e contro per lavoratori e datori di lavoro
- (Tirocini formativi – Apprendistato-Part time -Contratto di lavoro autonomo e subordinato art 2094
- Il licenziamento casi concreti

ATTIVITA' E APPROFONDIMENTI

- 1 incontro con Filippo Maglio- manager Logistica Antonio Ferrari : LA MATITA
- 2 incontri con Avv A. Loro sul diritti e doveri dei lavoratori
- 1 incontro con la Guardia di Finanza sull'economia mafiosa

Melegnano 7/6/2017