

PROGRAMMA SVOLTO DI ECONOMIA AZIENDALE E GEOPOLITICA
CLASSE 4D RIM
AS 2015-16
DOCENTE . OLDONI DEBORAH

MODULO 1 RIPASSO DEL PROGRAMMA DI TERZA (fino al 26/11)

- concetto e scopo di un'azienda
- operazioni di gestione e correlazione tra loro
- fatti interni ed esterni
- FINANZIAMENTI : differenza tra capitale proprio e di terzi
- Parti ideali del PN e autofinanziamento
- Costituzione e finanziamenti in PD
- Calcolo del grado di capitalizzazione
- INVESTIMENTI : in fattori a lungo e breve ciclo di utilizzo
- Classificazioni dei costi
- Aspetto economico e finanziario degli investimenti (rilevazione in PD)
- IVA a credito negli acquisti
- PRODUZIONE : diretta e indiretta
- DISINVESTIMENTI
- Classificazione dei ricavi
- Aspetto economico e finanziario delle vendite (rilevazioni in PD)
- Iva a Debito
- 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 redditi d'esercizio
- SITUAZIONE PATRIMONIALE : cosa sta in DARE/AVERE scopo , definizione di patrimonio
- Il conto quale strumento di rilevazione delle variazioni di un oggetto
- Terminologia del Conto : saper calcolare l'eccedenza di un oggetto (es cassa)
- Dalle rilevazioni in PD al calcolo della SP e SE
- Individuazione dell'operazione sottostante

APPROFONDIMENTI delle OPERAZIONI IN PD

Caso 1 : rilevazione della fattura con sconto incondizionato nel libro giornale del compratore e venditore

Caso 2: rilevazione della fattura con spese forfettarie anche con doppia aliquota nel libro giornale del compratore e venditore

Caso 3 ribassi e abbuoni attivi e passivi

Caso 4 : fattura con spese anticipate per nome e per conto del compratore (spese documentae)

Caso 5 : calcolo dell'avviamento di un'azienda già avviata

Caso 6 : rilevazione della parcella del professionista

Caso 7 : resi su acquisti e vendite con e senza variazione iva

Caso 8 : liquidazione IVA

Progetti CLIL and IFS

Porter's Value Chain –

Business functions of our IFS

Organisation chart of our IFS

Presentazione di una figura di imprenditore : Marco Boglione

Value chain di BASIC NET

MODULO 2 : FUNZIONE MARKETING

➤ INTRODUZIONE AL MARKETING :

caso VESPA – filmato su rai storia VESPA Forever

Lezione Peer to Peer cin Angela Pirino (classe VC) : 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

➤ FASE ANALITICA DEL Marketing :

L’ analisi del macroambiente

CLIL : video su PEST analysis e presentazione ripresa del 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
segmentazione del mercato in base agli target

L’analisi dell’ambiente interno : analisi SWOT – catena di valore di Porter (ripasso)

➤ FASE DECISIONALE DEL Marketing

Strategie di marketing rispetto la concorrenza

Strategie di marketing rispetto il mercato

Marketing operativo – marketing mix

CLIL 1P PRODOTTO :

Concetto allargato di prodotto

Ciclo di vita del prodotto – portafoglio prodotti

Branding: made in Italy

Naming- packegeing

Caso Kellogs’

Stategie di rebranding

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

2P PRICE

Politica di prezzo dal primo prezzo al premium price

Definizione del ricarico : cost pricing- target pricing

Strategie di skimming- penetrazione

3P PROMOTION

CLIL Caso Apple promotion

Pubblicità istituzionale- di prodotto – persuasiva

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

Canali distributivi :lungo corto breve

Canale breve

Aziende al dettaglio e all'ingrosso

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

Dettaglio associato : gruppo di acquisto e franchising

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-

Clausole INCOTERMS -

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 FUNZIONE DELLE RISORSE UMANE

- Il lavoro quale fondamento della dignità umana
- Il lavoro nella COSTITUZIONE ITALIANA
- Compito e Importanza della funzione delle RU
- Il mercato del lavoro: caratteristiche- trend ed evoluzioni (relazione del convegno THINK TOMORROW)
- Processo di selezione del personale: reclutamento-selezione e formazione
- Come scrivere un CV : analisi degli elementi essenziali
- Redazione del proprio Cv
- Le domande più frequenti di un colloquio di lavoro : simulazione
- 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
- Concetto di flessibilità e tutele crescenti –NEET
- I contratti di lavoro : caratteristiche – pro e contro per lavoratori e datori di lavoro

Contratto a tempo indeterminato

Contratto a tempo determinato

Tirocini formativi

Apprendistato

Contratto a tutele crescenti

Part time

Contratto di lavoro autonomo e contratto d'opera

Lavoro occasionale pagato con i voucher

- Il licenziamento

MODULO 4 : INVENTARIO E SCRITTURE DI ASSESTAMENTO

- 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

ATTIVITA' E APPROFONDIMENTI

- incontro con Filippo Maglio- manager Logistica Antonio Ferrari : LA MATITA in data 5/3/2016
- PROGETTO EDUCHANGE (10 ore) Associazione AIESEC su Apple promotion –1° tips for a presentation
- 2 incontri con I MAESTRI DEL LAVORO sul processo di selezione
- 4 alunni hanno partecipato al convegno THINK TOMORROW – ENI CORPORATE
- 4 alunne hanno partecipato a 2 giornate formative a VENEZIA organizzato da MICROSOFT per celebrare le donne e il modo in cui esse possono utilizzare la tecnologia per innovare, trasformare e creare, Microsoft ha invitato in Italia giovani ragazze provenienti da tutta Europa. L'evento è organizzato in collaborazione con le Nazioni Unite e ITU e porterà a Venezia un set di speaker d'eccezione dal mondo politico, economico e imprenditoriale per dissipare gli stereotipi che circondano le aree **STEM** (Scienza, Tecnologia, Ingegneria e Matematica) e fornire strumenti per potenziare le giovani donne a creare, realizzare e inventare un'Europa più prospera!
- APPROFONDIMENTI INTERDISCIPLINARI con :
 - RI : Piano di marketing della nostra IFS
 - Storia : Migrazione e Analisi PEST di un paese
 - Storia : Economia mafiosa – Economia legale
 - Italiano : come sono e come gli altri mi vedono- valutazione e conoscenza delle proprie caratteristiche personali

Melegnano 28 maggio 2016

Docente :

Alunni :