

PROGRAMMA FINALE		IIS “B. MARSANO”  PROFESSIONALE
DOCENTE: Giulia Sacco	DISCIPLINA: DTA	CLASSE: 3I
OBIETTIVI CONSEGUITI (IN GRASSETTO SI RIPORTANO GLI OBIETTIVI MINIMI)		
<u>CONOSCENZE:</u> Il turismo: mercato, strategie di marketing e pianificazione - Il turismo attivo e produttivo - Analisi della domanda turistica - Analisi dell'offerta turistica - Le nuove forme di turismo Gli strumenti di pagamento - il denaro, il conto corrente - Iban e bonifico bancario - prospetti di conto corrente - l’assegno e l’assegno circolare - le carte di pagamento - mobile payment e sicurezza dei pagamenti elettronici - Ri.ba, Sdd, Mav (in sintesi) - Cambiale (accenni) I documenti della vendita - Iva, presupposti, calcolo, aliquote, scorporo e liquidazione - fattura, immediata, differita, elettronica, le parti della fattura - Ddt - ricevuta fiscale - documento commerciale - la base imponibile, totale fattura, elementi delle fatture La gestione e la comunicazione delle imprese turistico-ristorative - le operazioni di gestione - finanziamenti, investimenti, disinvestimenti, produzione		

- capitale proprio e capitale di debito
- il reddito d'esercizio, **ricavi, costi, utile, perdita, equilibrio economico**
- **i costi di esercizio e i ricavi di esercizio**
- la situazione economica
- la situazione patrimoniale, il patrimonio, beni a breve e lungo ciclo, attività e passività
- il bilancio d'esercizio (accenni)

COMPETENZE:

- Riconoscere le caratteristiche del mercato turistico e le strategie di marketing per la promozione dell'offerta turistica
- **Utilizzare gli strumenti di pagamento più adeguati alle diverse situazioni operative**
- **Redigere e interpretare i principali documenti della compravendita nel rispetto della normativa fiscale vigente**
- Analizzare la struttura economica e patrimoniale di un'impresa turistico-ristorativa
- Riconoscere le operazioni di gestione aziendale e il loro impatto sul reddito d'esercizio

ABILITA':

- Analizzare la domanda e l'offerta turistica di un territorio, distinguendo le nuove forme di turismo
- Individuare il target di riferimento e gli elementi fondamentali di un prodotto turistico
- **Leggere e interpretare un prospetto di conto corrente bancario**
- **Distinguere e utilizzare correttamente i principali strumenti di pagamento (assegno, bonifico, carte, mobile payment)**
- **Calcolare l'IVA**, scorporarla e determinare la base imponibile di un'operazione commerciale
- **Redigere una fattura individuandone le diverse parti** e calcolando il totale dovuto
- Scegliere il documento commerciale corretto (fattura, DDT, ricevuta fiscale, documento commerciale) in base alla tipologia di operazione
- Classificare i costi e i ricavi d'esercizio di un'impresa turistico-ristorativa
- Calcolare il reddito d'esercizio e determinare l'equilibrio economico dell'impresa
- Distinguere le attività e le passività patrimoniali, classificando i beni per ciclo di utilizzo

TEMPISTICHE

Primo quadrimestre: Il turismo, mercato, strategie di marketing e pianificazione; Gli strumenti di pagamento;

Secondo quadrimestre: I documenti della vendita; La gestione e la comunicazione delle imprese turistico-ristorative;

PROGRAMMA EFFETTIVAMENTE SVOLTO ALLA DATA DI EMISSIONE DEL DOCUMENTO

1. Il turismo: mercato, strategie di marketing e pianificazione
2. Gli strumenti di pagamento
3. I documenti della vendita

4. La gestione e la comunicazione delle imprese turistico-ristorative

EDUCAZIONE CIVICA:

La responsabilità sociale delle imprese: modelli di business sostenibili. Case study di aziende che attuano politiche di sostenibilità ambientale.

Lavoro a gruppi: ricerca e predisposizione presentazione su casi aziendali con evidenza delle azioni a sostegno della sostenibilità ambientale.

LIBRO DI TESTO:

Vivere le imprese ricettive - 1

METODI E STRUMENTI:

Metodologia della lezione frontale, con supporto di slides predisposte dalla docente e messe a disposizione su Classroom per gli studenti; ripetizione delle lezioni e ripasso continuo in classe insieme alla docente al fine dell'apprendimento dei concetti essenziali; esercitazioni pratiche; condivisione di mappe concettuali e schemi riepilogativi. Proposta di temi, approfondimenti e ricerche su casi aziendali e argomenti di attualità, anche trasversali con altre materie di studio.

MODALITÀ DI VERIFICA E VALUTAZIONE:

Verifiche scritte - domande aperte, esercitazioni, test guidati.

Verifiche orali tramite colloquio e tramite la predisposizione di presentazioni.

Test di comprensione durante le lezioni.

PROGRAMMA CHE SI PREVEDE ANCORA DI SVOLGERE

Tutto il programma svolto si considera completo per l'anno scolastico di riferimento.