



Programma Svolto a.s.2024-25

Classe 4AC

Materia: Tecniche professionali dei Servizi Commerciali

Docente: Cantini Laura/Lupi Susanna

L'elenco che segue è stato letto dal docente ai delegati della classe

Elenco dei contenuti

Modulo D: Ripresa e consolidamento delle U.D. di classe terza

Ripasso, completamento e consolidamento Unità didattiche classe terza (La gestione dei processi di acquisto e di vendita)

Modulo E: L'organizzazione del sistema aziendale - L'azienda e la sua organizzazione

L'attività economica e il soddisfacimento dei bisogni: la funzione dell'azienda; classificazione delle aziende; obiettivi dell'azienda; misurazione dell'efficacia e dell'efficienza.

Concetto di sistema; ambiente specifico e ambiente generale; strategie e variabili organizzative; rapporti tra azienda e ambiente e influenza reciproca

La funzione imprenditoriale e la funzione tecnico-esecutiva. Figura e ruolo dell'imprenditore e dei suoi collaboratori Le funzioni primarie e di supporto.

La formalizzazione della struttura organizzativa: gli organigrammi.

Modulo F: Le fonti di finanziamento dell'impresa

Richiami al concetto di finanziamento e alle caratteristiche delle fonti di finanziamento. La forma giuridica delle imprese. Il fabbisogno finanziario; le fonti di finanziamento; correlazione tra finanziamenti e impieghi – equilibrio finanziario.

I finanziamenti di capitale proprio

Le società di persona: aspetti giuridici e contabili della costituzione della S.n.c.; i conferimenti, i costi di start-up, gli aumenti e le diminuzioni del capitale sociale.

Le società di capitali: aspetti giuridici e contabili della costituzione della S.p.A.; i conferimenti e gli aumenti del capitale sociale.

L'autofinanziamento

La determinazione e la destinazione del risultato d'esercizio. Riparto utili e copertura della perdita d'esercizio nella s.n.c. e nelle spa.

I finanziamenti di capitale di debito

Caratteristiche e classificazione dei finanziamenti di terzi; i debiti di regolamento e di finanziamento. Ruolo e caratteristiche del sistema bancario.

I finanziamenti bancari a breve termine: apertura di credito in c/c (aspetti teorici). Le operazioni di smobilizzo di crediti: anticipi su ricevute bancarie, sconto di cambiali (aspetti teorici) – le operazioni parabancarie: Il Leasing e il Factoring- Il finanziamento bancario consolidato: mutui ipotecari con rilevazioni in PD di un mutuo a quote di capitale costanti.

Modulo I: La comunicazione e il marketing (da riprendere nel prossimo a.s.)

Il marketing - Il piano di marketing – il ciclo di vita del prodotto – la fidelizzazione del cliente – l'e-marketing.

LABORATORIO DI INFORMATICA IN COMPRESENZA

In perfetta sincronia con lo sviluppo del programma di Tecniche professionali dei servizi commerciali si sono svolte, in laboratorio informatica, esercitazioni mirate al consolidamento delle conoscenze e delle competenze acquisite dalla classe durante l'attività in aula.

Gli applicativi disponibili e l'accesso alla rete, gestiti singolarmente o in gruppo e in modo interattivo, hanno completato il processo di apprendimento.

Cremona, 06/06/2025

Le Docenti: PROF.SSE CANTINI LAURA – LUPI SUSANNA