

Prof . Salvatore Iovene CLASSE 1 SEZ. B

Materia: Economia Aziendale Anno Scolastico 2019/2020

### PROGRAMMA SVOLTO

#### Articolazione dell'attività didattica in modelli operativi

**MODULO A:** strumenti operativi di base per l'economia aziendale

Le proporzioni ed i calcoli percentuali diretti e inversi. I calcoli sopracento e sottocento diretti e inversi. I riparti proporzionali: Riparti diretti semplici e composti.

**MODULO B:** I fondamenti dell'attività economica.

I bisogni e l'attività economica. La produzione, lo scambio, il consumo, il risparmio e l'investimento. Soggetti dell'attività economica: famiglie, imprese, stato ed enti pubblici, enti non profit.

**MODULO C:** Azienda come sistema

Elementi costitutivi dell'azienda. Classificazione delle aziende in funzione dell'attività svolta. Forma giuridica delle aziende. Soggetto giuridico e soggetto economico.

Dimensioni aziendali e localizzazione dell'azienda. I costi e i ricavi di una azienda. Il calcolo del risultato economico di una azienda.

**MODULO D:** i calcoli finanziari (**modulo svolto in attività a distanza**)

Il concetto di interesse. Formule dirette e inverse di interesse. Formule dirette e inverse di sconto commerciale. Montante e valore attuale: formule dirette e inverse.

Compiti per le vacanze: es. 5.17 pag. 204; es. 3 pag. 206; es. 4 pag. 207; es. 5 pag. 207; es. 6 pag. 209; es. 3 pag. 222 es. 4 pag. 222

**Calcoli finanziari:** esercizi su calcoli finanziari in fotocopie sezione didattica del registro elettronico

Venezia,

gli allievi

il docente

Prof . Salvatore Iovene

Classe 2G

Materia: Economia Aziendale

Anno Scolastico **2019/2020**

### PROGRAMMA SVOLTO

Articolazione dell'attività didattica in modelli operativi
<b>trimestre:</b> <b>MODULO 0: ripasso</b> Contratto di compravendita. Ripasso calcoli principali. <b>MODULO A: Documenti della compravendita</b> Documenti della compravendita: fattura immediata e differita. Il documento di trasporto. Lo scontrino e la ricevuta fiscale. Lo scorporo IVA. <b>MODULO B: l'imposta sul valore aggiunto</b> Caratteri dell'IVA. Classificazione delle operazioni ai fini IVA. La base imponibile IVA. La liquidazione IVA. <b>MODULO C: i calcoli finanziari</b> Il finanziamento dell'attività economica. Il credito e i relativi calcoli finanziari: Formule dirette e inverse di interesse. Formule di sconto commerciale. Montante e valore attuale. Unificazione di più capitali: la scadenza comune stabilita.
<b>pentamestre:</b> <b>MODULO D: strumenti di pagamento</b> I regolamenti delle fatture: bonifico, assegni bancari e circolari. Le carte di pagamento. Il conto corrente <b>MODULO E: patrimonio e reddito (modulo svolto in attività a distanza)</b> Sistema informativo aziendale e la rilevazione. Le operazioni di gestione. Fatti interni ed esterni di gestione. Aspetto economico e aspetto finanziario della gestione. I finanziamenti aziendali. Gli investimenti aziendali. Elementi del patrimonio. Elementi del reddito. Schemi di stato patrimoniale e conto economico. Concetto di ammortamento: cenni introduttivi

Compiti per le vacanze: fotocopie in sezione didattica registro elettronico (DUE CARTELLE)

Venezia,

gli allievi

il docente

Prof . Salvatore Iovene

Classe III serale

Materia: discipline turistiche  
aziendali

Anno Scolastico  
2019/2020

### PROGRAMMA SVOLTO

#### Articolazione dell'attività didattica in modelli operativi

##### **MODULO A: Patrimonio e reddito**

La gestione aziendale. Concetto di patrimonio e reddito. Composizione e determinazione del patrimonio e del reddito. Situazione Patrimoniale e situazione Economica

##### **MODULO B: Turismo**

Il turismo e le sue classificazioni. Turismo incoming e outgoing. Il turista. Il mercato turistico. La domanda turistica. Indicatori flussi turistici (calcolo permanenza media) Offerta turistica. Indici di occupazione turistica. Caratteristiche dell'impresa turistica. Figure professionali nel settore turistico: guida turistica, accompagnatore turistico.

##### **MODULO C: Le aziende ricettive**

Imprese ricettive e principali tipologie. Le tariffe alberghiere. Il ciclo cliente. Booking. Il planning. Il contratto di albergo. Strumenti a tutela della cancellazione della prenotazione. Check-in. Identificazione e registrazione del cliente. Modello Istat C/59. Live-in. La maincourante. Check-out. Calcolo del prezzo complessivo del soggiorno. La fatturazione dei servizi ricettivi. Il pagamento dei servizi ricettivi.

Moduli PCTO: ore 3 Attività in aula: Istat C/49 e comunicazioni alla Questura. Uso della pec. Maincourante cliente e giornaliera. Fattura pro forma. Ricevuta fiscale.

##### **MODULO D:**

##### **U.D. A: le agenzie di viaggio**

Le agenzie di viaggio e turismo: agenzie intermediarie, tour organizer, tour operator. Il pacchetto turistico. Adempimenti per apertura agenzia di viaggio. I voucher.

AdV intermediarie e imprese ricettive. Calcolo delle commissioni. Fattura commissioni. Estratto conto. La fatturazione dei compensi di agenzia.

##### **U.D. B: Attività di produzione e organizzazione di viaggi e soggiorni (unità didattica svolta in attività a distanza)**

I tour operator e tour organizer. Attività del tour organizer. La fatturazione delle operazioni.

Regime speciale IVA art. 74 ter D.P.R. 633/72. Prezzo di vendita di un pacchetto turistico a domanda. Fasi di produzione di un pacchetto turistico a domanda.

Moduli PCTO: Costruzione di itinerari sintetici ore 7

Venezia,

gli allievi

il docente

Prof. Salvatore Iovene Classe Quinta sez. G  
Materia: DISCIPLINE TURISTICHE AZIENDALI  
**PROGRAMMA SVOLTO Anno Scolastico 2019/2020**  
**Articolazione dell'attività didattica in modelli operativi**

**MODULO A: bilancio di esercizio e analisi di bilancio**

Norme principali e schemi civilistici. Stato patrimoniale e conto economico (art. 2424; art. 2425).

**U.D. 2**

Analisi di bilancio. La riclassificazione del bilancio. Indici principali: rigidità; elasticità; autonomia e dipendenza finanziaria; indici di copertura; indici di liquidità: indice di disponibilità e liquidità immediata; ROE; ROI.

**MODULO B: analisi e controllo costi nelle imprese turistiche**

**U.D.1**

Classificazione e analisi dei costi: costi fissi e costi variabili; costi diretti e indiretti. Costi preventivi e costi consuntivi. Il metodo del direct costing. Importanza del margine di contribuzione di primo livello. Scelte make or buy: costi cessanti e costi emergenti. Il full costing. Le configurazioni di costo. Criteri di riparto: su base unica, su base multipla. Cenni ai centri di costo e al metodo ABC.

**U.D.2**

Il punto di pareggio. Analisi grafica e matematica del punto di pareggio. La quantità di equilibrio. Il margine di sicurezza. Il bep relativo.

**MODULO C: il prodotto turistico**

**U.D. 1**

L'attività dei tour operator. Prodotti turistici a catalogo e a domanda. Realizzazione di un pacchetto turistico. Contratto di allotment. Contratto vuoto per pieno. Programma di viaggio. Il marketing e la vendita di prodotti turistici.

**U.D. 2**

Il prezzo di un pacchetto turistico: metodi di determinazione del prezzo. Il full costing. Il mark up. Il metodo del Bep per determinare il prezzo di vendita.

**MODULI PCTO ore 8**

Costruzione di pacchetti con destinazioni turistiche nella Regione Veneto (Provincia Treviso; Provincia Verona; Provincia Venezia)

**MODULI SVOLTI IN ATTIVITÀ DIDATTICA A DISTANZA**

**U.D. 3 MODULO D**

Il business travel. Tipologie di business travel. Viaggi MICE. Organizzazione di congressi. Importanza del prodotto congressuale. Il mercato congressuale italiano

**MODULO D: pianificazione, programmazione e controllo nelle imprese turistiche**

**U.D. 1**

Pianificazione strategica. Analisi ambiente esterno ed interno. Strategie aziendali. Piani aziendali.

Il Business plan. Contenuto del business plan. Esame di business plan e compilazione di piani

**U.D. 2**

Il budget. I budget operativi e il budget aziendale. Analisi degli scostamenti. Scostamento costi e scostamento ricavi.

**MODULO E: marketing territoriale**

Il marketing territoriale: il prodotto destinazione. Turismo sostenibile. I fattori di attrazione di una destinazione turistica. I flussi turistici; Analisi swot. Posizionamento di una destinazione turistica. Il piano di marketing territoriale.

**MODULI PCTO ore 2** La BIT a Milano.

Venezia,

gli allievi

il docente

Prof. Salvatore Iovene Classe Quinta sez. A SERALE  
Materia: DISCIPLINE TURISTICHE AZIENDALI  
**PROGRAMMA SVOLTO Anno Scolastico 2019/2020**  
**Articolazione dell'attività didattica in modelli operativi**

**MODULO A: bilancio di esercizio e analisi di bilancio** Norme principali e schemi civilistici. Stato patrimoniale e conto economico (art.2424; art. 2425).

**U.D. 2**

Analisi di bilancio. La riclassificazione del bilancio. Indici principali: rigidità; elasticità; autonomia e dipendenza finanziaria; indici di copertura; indici di liquidità: indice di disponibilità e liquidità immediata; ROE; ROI

**MODULO B: analisi e controllo costi nelle imprese turistiche**

**U.D.1**

Classificazione e analisi dei costi: costi fissi e costi variabili; costi diretti e indiretti. Il metodo del direct costing. Importanza del margine di contribuzione di primo livello. Scelte make or buy: costi cessanti e costi emergenti

**U.D. 2**

Il punto di pareggio. Analisi grafica e matematica del punto di pareggio. La quantità di pareggio, il margine di sicurezza, il bep relativo.

**MODULO C: il prodotto turistico**

**U.D. 1**

L'attività dei tour operator. Prodotti turistici a catalogo e a domanda. Realizzazione di un pacchetto turistico. Contratto di allotment. Contratto vuoto per pieno. Programma di viaggio. Il marketing e la vendita di prodotti turistici.

**U.D. 2**

Il prezzo di un pacchetto turistico: metodi di determinazione del prezzo. Il full costing. Le configurazioni di costo. Criteri di riparto: cenni. Il mark up. Il metodo del Bep per fissare il prezzo di vendita.

**U.D. 3**

Il business travel. Tipologie di business travel. Viaggi MICE. Organizzazione di congressi. Importanza del prodotto congressuale

**MODULI PCTO ore 6**

Costruzione di pacchetti con destinazioni turistiche nella Regione Veneto (Provincia Treviso; Provincia Verona; Provincia Venezia)

**MODULI SVOLTI IN ATTIVITA' DIDATTICA A DISTANZA**

**MODULO D: pianificazione, programmazione e controllo nelle imprese turistiche**

**U.D. 1**

Pianificazione strategica. Analisi ambiente esterno ed interno. Strategie aziendali. Piani aziendali.

Il Business plan. Contenuto del business plan. Esame di business plan e compilazione di piani. Ripasso concetti principali di marketing.

**U.D. 2**

Il budget. I budget operativi e ed il budget aziendale. Analisi degli scostamenti. Scostamento costi e scostamento ricavi.

**MODULO E: marketing territoriale**

Il marketing territoriale: il prodotto destinazione. Turismo sostenibile. I fattori di attrazione di una destinazione turistica. I flussi turistici; Analisi swot. Posizionamento di una destinazione turistica. Il piano di marketing territoriale.

**MODULI PCTO ore 2** La BIT a Milano

---

Venezia,

gli allievi

il docente

Prof. Salvatore Iovene Classe Quinta sez. B SERALE

Materia: DISCIPLINE TURISTICHE AZIENDALI

**PROGRAMMA SVOLTO Anno Scolastico 2019/2020**

**Articolazione dell'attività didattica in modelli operativi**

**MODULO A: bilancio di esercizio e analisi di bilancio** Norme principali e schemi civilistici. Stato patrimoniale e conto economico (art.2424; art. 2425).

**U.D. 2**

Analisi di bilancio. La riclassificazione del bilancio. Indici principali: rigidità; elasticità; autonomia e dipendenza finanziaria; indici di copertura; indici di liquidità: indice di disponibilità e liquidità immediata; ROE; ROI

**MODULO B: analisi e controllo costi nelle imprese turistiche**

**U.D.1**

Classificazione e analisi dei costi: costi fissi e costi variabili; costi diretti e indiretti. Il metodo del direct costing. Importanza del margine di contribuzione di primo livello. Scelte make or buy: costi cessanti e costi emergenti

**U.D. 2**

Il punto di pareggio. Analisi grafica e matematica del punto di pareggio. La quantità di pareggio, il margine di sicurezza, il bep relativo.

**MODULO C: il prodotto turistico**

**U.D. 1**

L'attività dei tour operator. Prodotti turistici a catalogo e a domanda. Realizzazione di un pacchetto turistico. Contratto di allotment. Contratto vuoto per pieno. Programma di viaggio. Il marketing e la vendita di prodotti turistici.

**U.D. 2**

Il prezzo di un pacchetto turistico: metodi di determinazione del prezzo. Il full costing. Le configurazioni di costo. Criteri di riparto: cenni. Il mark up. Il metodo del Bep per fissare il prezzo di vendita.

**U.D. 3**

Il business travel. Tipologie di business travel. Viaggi MICE. Organizzazione di congressi. Importanza del prodotto congressuale

**MODULI PCTO ore 6**

Costruzione di pacchetti con destinazioni turistiche nella Regione Veneto (Provincia Treviso; Provincia Verona; Provincia Venezia)

**MODULI SVOLTI IN ATTIVITA' DIDATTICA A DISTANZA**

**MODULO D: pianificazione, programmazione e controllo nelle imprese turistiche**

**U.D. 1**

Pianificazione strategica. Analisi ambiente esterno ed interno. Strategie aziendali. Piani aziendali.

Il Business plan. Contenuto del business plan. Esame di business plan e compilazione di piani. Ripasso concetti principali di marketing.

**U.D. 2**

Il budget. I budget operativi e ed il budget aziendale. Analisi degli scostamenti. Scostamento costi e scostamento ricavi.

**MODULO E: marketing territoriale**

Il marketing territoriale: il prodotto destinazione. Turismo sostenibile. I fattori di attrazione di una destinazione turistica. I flussi turistici; Analisi swot. Posizionamento di una destinazione turistica. Il piano di marketing territoriale.

**MODULI PCTO ore 2** La BIT a Milano

Venezia,

gli allievi

il docente