

ISTITUTO DI ISTRUZIONE SUPERIORE "P. LEVI" di SAREZZO
CURRICOLO DI ISTITUTO

INDIRIZZO PROFESSIONALE COMMERCIALE CLASSE	DISCIPLINA TECNICA PROF.LE DEI SERV. COMM.	ANNO DI RIFERIMENTO 2021/22
COMPETENZA CHIAVE EUROPEE	<ul style="list-style-type: none"> - Imparare a imparare - Progettare - Comunicare - Collaborare e partecipare - Acquisire e interpretare l'informazione - Competenza sociale e civica in materia di cittadinanza - Competenza digitale 	
Fonti di legittimazione	<p>Racc. del Consiglio UE 2006/18. D.l. 92 del 24 maggio 2018: Regolamento recante la disciplina dei profili di uscita degli indirizzi di studio dei percorsi di istruzione professionale, ai sensi dell'articolo 3, comma 3, del decreto legislativo 13 aprile 2017, n. 61, recante la revisione dei percorsi dell'istruzione professionale nel rispetto dell'articolo 117 della Costituzione, nonché raccordo con i percorsi dell'istruzione e formazione professionale, a norma dell'articolo 1, commi 180 e 181, lettera d), della legge 13 luglio 2015, n. 107.</p>	
ASSE DI RIFERIMENTO	asse storico-sociale	
COMPETENZA IN USCITA	<p>Rapporti e proporzioni, relazioni tra grandezze economiche, calcoli % semplici , calcoli % sopra e sotto cento; % su basi uguali e basi differenti , riparti proporzionali semplici e composti diretti. Caratteristiche ed elementi costitutivi dell'azienda; tipologie di aziende. I soggetti aziendali. Caratteristiche e fasi della vendita; obblighi del venditore e del compratore; elementi essenziali ed accessori del contratto di compravendita; documenti della compravendita: fattura e documento di trasporto o di consegna. Normativa vigente documenti di vendita al dettaglio ed all'ingrosso. Tecniche di calcolo nella fattura con una e più aliquote IVA.</p>	
COMPETENZA INTERMEDIA	<p>Utilizzare le tecniche e le procedure di calcolo aritmetico ed algebrico; conoscere il sistema metrico decimale; individuare le metodologie per la soluzione dei problemi ed esercizi proposti. Riconoscere le caratteristiche essenziali del sistema economico, interpretare i sistemi aziendali. Individuare la normativa civilistica del contratto di compravendita.</p>	

<p>ABILITÀ</p>	<p>Saper applicare i calcoli e i riparti proporzionali per risolvere i problemi economici aziendali. Saper interpretare tabelle e grafici.</p> <p>Riconoscere gli elementi costitutivi dell'azienda; distinguere i vari tipi di aziende; individuare i diversi soggetti aziendali; sapere cos'è un organigramma. Saper compilare le tipologie elementari di organigramma. Saper compilare un contratto semplice di beni mobili in forma scritta .Riconoscere le fasi del contratto di vendita; individuare gli elementi accessori ed essenziali del contratto di compravendita. Saper leggere ed interpretare i documenti della vendita al dettaglio, saper compilare un D.D.T o D.D.C., saper compilare la fattura con una e con più aliquote I.V.A.</p>
<p>CONOSCENZE</p>	<p>Rapporti e proporzioni, relazioni tra grandezze economiche, calcoli % semplici , calcoli % sopra e sotto cento; % su basi uguali e basi differenti , riparti proporzionali semplici e composti diretti. Caratteristiche ed elementi costitutivi dell'azienda; tipologie di aziende. I soggetti aziendali. Caratteristiche e fasi della vendita; obblighi del venditore e del compratore; elementi essenziali ed accessori del contratto di compravendita. Il contratto di compravendita online; i documenti della compravendita: fattura e documento di trasporto o di consegna. Normativa vigente documenti di vendita al dettaglio ed all'ingrosso. Tecniche di calcolo nella fattura con una e più aliquote IVA.</p>

OBIETTIVI MINIMI	
COMPETENZA INTERMEDIA	L'insegnamento di tecnica prof.le dei serv. comm. nella classe 1 [^] si propone di sviluppare negli alunni la capacità di risolvere in modo autonomo calcoli%, riparti proporzionali e saper compilare una fattura ad una e più aliquote IVA.
ABILITÀ	Saper interpretare e compilare i documenti di vendita. Saper utilizzare ed interpretare tabelle e grafici.
CONOSCENZE	Rapporti e proporzioni, relazioni tra grandezze economiche, calcoli % semplici , calcoli % sopra e sotto cento; % , riparti proporzionali semplici e composti diretti. Caratteristiche e fasi della vendita; obblighi del venditore e del compratore; elementi essenziali ed accessori del contratto di compravendita; documenti della compravendita: fattura e documento di trasporto o di consegna. Normativa vigente documenti di vendita al dettaglio ed all'ingrosso. Tecniche di calcolo nella fattura con una e più aliquote IVA.