

I.I.S. Inveruno

PROGRAMMA SVOLTO

MATERIA Tecniche professionali dei servizi commerciali
Classe 4° A Servizi Commerciali – a.s. 2019/20

Testi utilizzati: *Nuovo Tecniche Professionali dei servizi commerciali, Vol. 2*
Bertoglio Pietro / Rascioni Stefano, Tramontana, Milano, 2017

Prof. sse : Ilenia Pamela Terranova/ Alfonsina Massaro

La contabilità generale delle imprese mercantili (ripasso)

Gli acquisti di beni e di servizi e il relativo regolamento

1. Gli acquisti di merci, imballaggi e materie di consumo
2. I resi e gli abbuoni su acquisti
3. Gli acquisti di servizi
4. Il regolamento degli acquisti
5. Il rinnovo della cambiali passive

Le vendite di merci e il relativo regolamento

1. Le vendite di merci
2. I resi e gli abbuoni su vendite
3. Il regolamento delle vendite: varie modalità
4. I crediti insoluti e il loro esito
5. La riscossione e il rinnovo delle cambiali attive

IL BILANCIO AZIENDALE

UD.1 : Le scritture di assestamento

1. L'inventario d'esercizio
2. Le scritture di assestamento
3. Le scritture di completamento
4. Le scritture di integrazione
5. Le scritture di rettifica
6. Le scritture di ammortamento

MODULO 1 : L'ORGANIZZAZIONE DEL SISTEMA AZIENDALE

U.D. 1: L'azienda e la sua organizzazione

1. l'azienda come sistema
2. Il vantaggio competitivo e le funzioni aziendali
3. I soggetti aziendali
4. L'organizzazione aziendale
5. I modelli di organizzazione aziendale

MODULO 2: LE FONTI DI FINANZIAMENTO DELL'IMPRESA

U.D. 1: La struttura finanziaria e le fonti di finanziamento dell'impresa

1. Il fabbisogno di risorse finanziarie dell'impresa
2. Le fonti di finanziamento dell'impresa
3. La struttura finanziaria dell'impresa

U.D. 2: Le società di persone

1. I conferimenti dei soci nelle società di persone
2. Gli aumenti di capitale sociale nelle società di persone
3. La costituzione delle società di capitali
4. Gli aumenti di capitale sociale nelle società di capitale

U.D. 3: L'autofinanziamento

1. La destinazione dell'utile d'esercizio nelle società di persone
2. La destinazione dell'utile d'esercizio nelle società di capitale
3. La copertura della perdita d'esercizio

U.D. 4: I finanziamenti di capitale di debito

1. Il capitale di debito
2. La banca e le sue funzioni
3. I finanziamenti bancari a breve termine
4. I finanziamenti bancari a medio/lungo termine
5. I finanziamenti pubblici

U.D. 5: I prestiti obbligazionari

1. Le obbligazioni e il prestito obbligazionario
2. L'emissione del prestito obbligazionario
3. La liquidazione e il pagamento degli interessi (generalità)
4. Il rimborso del prestito obbligazionario (generalità)
5. Le scritture di assestamento del prestito obbligazionario (generalità)

MODULO 3: LA GESTIONE DEI PROCESSI D'ACQUISTO, LOGISTICA, PRODUZIONE E VENDITA

U.D. 1: La gestione dei processi d'acquisto

1. Il volume degli acquisti
2. Il lotto economico d'acquisto
3. Il livello di riordino
4. Il just in time
5. La scelta dei fornitori
6. L'acquisto di fattori produttivi a breve ciclo di utilizzo
7. L'acquisto di fattori produttivi a medio/lungo ciclo di utilizzo

U.D. 2: La logistica e la gestione del magazzino

1. La logistica
2. Le scorte
3. Il magazzino e la sua organizzazione
4. La contabilità e il controllo del magazzino
5. La valorizzazione dei carichi e degli scarichi

U.D. 4: la gestione del processo delle vendite

1. Il sistema informativo delle vendite
2. Le vendite e il loro regolamento
3. La dismissione dei fattori produttivi a medio/lungo ciclo di utilizzo

Inveruno, 31.05.2020

Gli alunni

Le docenti

Prof. sse I.Terranova / A.Massaro

