

ITES "Luigi Einaudi" di Verona

PROGRAMMA DI ECONOMIA AZIENDALE E GEOPOLITICA

Classe 4 C Corso RIM, a. s. 2018/2019

Docente: prof.ssa Maria De Gaetano

Testo: "Imprese e mercati internazionali 2"

COMPLETAMENTO E CONSOLIDAMENTO PROGRAMMA DI CLASSE 3:

- La nascita dell'impresa con conferimenti di denaro, beni in natura disgiunti e azienda già funzionante
- I costi d'impianto
- Gli acquisti di merci e materie di consumo da fornitori nazionali
- Gli acquisti di servizi e di beni strumentali con spese patrimonializzate
- Il regolamento delle fatture d'acquisto da fornitori nazionali
- La vendita di merci a clienti nazionali
- Il regolamento di fatture su clienti nazionali
- le operazioni con le banche
- Le altre operazioni di gestione

PROGRAMMA CLASSE 4

MODULO 1

L'inventario d'esercizio e le scritture di assestamento

- L'inventario d'esercizio
 - Le scritture di assestamento
 - Le scritture di completamento
 - Le scritture d'integrazione
 - Le scritture di rettifica
 - Le scritture di ammortamento
 - I conti finanziari con saldi a credito o a debito
- Le scritture di epilogo e di chiusura dei conti
- Le fasi conclusive della contabilità generale

- Le scritture di epilogo

- Il patrimonio netto finale

- La chiusura generale dei conti

Il Bilancio d'esercizio

- Il bilancio d'esercizio: stato patrimoniale e conto economico

- Il prospetto di raccordo

- I principi contabili

MODULO 2

La gestione finanziaria

- Il fabbisogno dei capitali

- Finanza, strategie e gestione finanziaria

- Il fabbisogno finanziario iniziale

- Il fabbisogno finanziario di un'impresa funzionante

- la struttura finanziaria ottimale

- Gli indicatori dell'equilibrio patrimoniale-finanziario

- Le fonti di finanziamento

MODULO 3

La funzione di marketing

- Le vendite e il marketing

- Il sistema informativo di marketing

- Le fonti informative

- Le ricerche qualitative e quantitative di marketing

- Il piano di marketing

- Le strategie di internet marketing

- La qualità totale

Il marketing mix: prodotto, prezzo comunicazione

- Il marketing mix

- Il concetto di prodotto

- Il ciclo di vita del prodotto

- Le politiche di prodotto, prezzo e comunicazione

- La pubblicità
- Il piano di comunicazione pubblicitaria
- I soggetti del mercato pubblicitario
- Il direct marketing e il database marketing
- L'attività promozionale
- Le relazioni esterne

Il marketing mix: la distribuzione

- La politica distributiva
- I canali di distribuzione tradizionali
- La scelta del canale di distribuzione
- Il trade marketing
- L'apparato distributivo italiano
- Le formule distributive all'ingrosso e al dettaglio
- La grande distribuzione organizzata
- Il commercio elettronico
- Il dettaglio associato
- La scelta della formula distributiva
- La regolamentazione del commercio
- La rete di vendita
- L'agente di commercio
- L'analisi dei costi di distribuzione

MODULO 5

Le risorse umane

- Il mercato del lavoro
- L'organizzazione del lavoro
- La funzione delle risorse umane
- Il reclutamento del personale
- La selezione del personale e il curriculum vitae

Il rapporto di lavoro subordinato

- Gli altri rapporti di lavoro
- Il Testo unico sulla sicurezza del lavoro

- La valorizzazione delle risorse umane
- La valutazione del lavoro e i piani di carriera

L'amministrazione del personale

- La retribuzione e i suoi elementi
- Le assicurazioni sociali obbligatorie
- L'INPS
- Liquidazione e pagamento di retribuzioni e contributi
- L'INAIL
- Il foglio paga di un lavoratore dipendente
- Il conguaglio fiscale
- La certificazione unica e la dichiarazione dei redditi dei lavoratori dipendenti
- L'estinzione del rapporto di lavoro
- Il trattamento di fine rapporto
- I libri obbligatori per il datore di lavoro

Lavoro estivo

Effettuare gli schemi dei seguenti argomenti: il contratto di compravendita internazionali; il regolamento degli scambi internazionali; Il trasferimento della merce all'estero.

Svolgere i seguenti esercizi: pag. 373 n. 48, n. 49; pag.376 n. 56, n. 57; pag. 381 n. 65, n. 68, n. 69.

