



ISTITUTO D'ISTRUZIONE SUPERIORE "L. EINAUDI"

via Pietro Ferrero, 20 - 12051 **ALBA** (CN)

Tel. Pres. Segr. 0173/284139 - 0173/284179 ~ Fax. 0173/282772

Cod.MIUR.: CNIS019004 - Cod.Fisc.: 90030150040 -

E- mail: CNIS019004@istruzione.it - segreteria@iiseinaudialba.edu.it - CNIS019004@pec.istruzione.it

sito web : www.iiseinaudialba.edu.it



PIANO DI LAVORO INDIVIDUALE DEL DOCENTE

Anno scolastico 2025-2026

Docente	Cognome FERRINO	Nome ALICE
Materia di insegnamento ECONOMIA AZIENDALE		Classe 1A

LIBRI DI TESTO IN ADOZIONE

Azienda green vol. 1, Grazioli-Stroffolino, Tramontana

Analisi della Situazione di Partenza

La classe prima del biennio economico è caratterizzata da un elevato grado di eterogeneità, poiché gli studenti provengono da scuole secondarie di primo grado diverse e mostrano metodi di studio e livelli di preparazione differenziati.

- Dal punto di vista cognitivo e disciplinare:

Alcuni studenti hanno consolidato una buona base nelle materie logico-matematiche, mentre altri necessitano di un rafforzamento dei prerequisiti e di un supporto nell'acquisizione del lessico tecnico-economico.

La comprensione dei concetti teorici risulta disomogenea, così come la capacità di applicare procedure e strumenti di calcolo semplici, tipici dell'economia aziendale di base.

- Dal punto di vista metodologico e comportamentale:

Gli studenti mostrano approcci allo studio differenti: alcuni possiedono buone capacità di organizzazione e autonomia nello studio, altri necessitano di accompagnamento e guida costante nella gestione dei compiti e nello sviluppo di un metodo efficace.

Il clima relazionale è generalmente abbastanza positivo, con disponibilità alla collaborazione, anche se sarà necessario consolidare la coesione del gruppo e favorire l'interazione tra studenti con differenti stili di apprendimento.

- Dal punto di vista della motivazione e partecipazione:

La maggior parte degli studenti manifesta interesse verso le materie dell'indirizzo economico, soprattutto per gli aspetti pratici e applicativi.

Alcuni studenti necessitano di strategie motivazionali personalizzate per aumentare l'impegno costante e la partecipazione attiva.

Obiettivo prioritario del periodo iniziale: armonizzare i diversi livelli di partenza, consolidare i prerequisiti fondamentali di matematica e favorire lo sviluppo di metodi di studio autonomi e sistematici, garantendo al contempo la costruzione di un gruppo classe coeso e collaborativo.

OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

- Comprendere il concetto di rapporto e la sua rappresentazione numerica.
- Risolvere problemi che richiedono l'uso di proporzioni dirette e inverse.
- Applicare i rapporti e le proporzioni a situazioni concrete della vita quotidiana e dell'economia.
- Comprendere il significato di percentuale e il rapporto con il valore totale.
- Calcolare aumenti e diminuzioni percentuali.
- Applicare il calcolo percentuale a problemi economici e finanziari di base (interessi semplici, sconti, IVA).
- Risolvere problemi in cui le quantità superano o non raggiungono il valore di riferimento ("sopra cento" e "sotto cento").
- Applicare tecniche di calcolo percentuale per trovare quantità incognite.
- Comprendere il concetto di riparto proporzionale.
- Applicare i riparti proporzionali a situazioni economico-finanziarie (divisione di utili, spese comuni, quote di partecipazione).
- Raccogliere dati e rappresentarli tramite grafici a barre, istogrammi, diagrammi lineari e a torta.
- Interpretare informazioni da grafici e tabelle.
- Collegare l'analisi dei grafici a fenomeni economici e aziendali, per trarre informazioni significative.
- Comprendere il concetto di attività economica e le sue finalità.
- Distinguere le principali fasi del processo economico (produzione, distribuzione, consumo).
- Comprendere il ruolo dell'azienda come strumento per soddisfare i bisogni economici.
- Distinguere tra azienda di produzione di beni e servizi.
- Classificare le aziende secondo settore, dimensione e forma giuridica.
- Riconoscere le differenze tra aziende industriali, commerciali e di servizi.
- Comprendere il concetto di valore creato dall'impresa.
- Analizzare i principi di sostenibilità economica, sociale e ambientale nell'attività aziendale.
- Conoscere la differenza tra economia lineare e circolare.
- Individuare le interazioni tra impresa e ambiente esterno (mercato, istituzioni, comunità, tecnologie).
- Riconoscere i principali soggetti interni ed esterni che operano in azienda (proprietari, manager, dipendenti, fornitori, clienti).
- Comprendere i ruoli e le responsabilità dei soggetti aziendali.
- Comprendere i fattori che influenzano la scelta della sede aziendale.
- Analizzare vantaggi e svantaggi di diverse scelte di localizzazione.
- Comprendere il concetto di organizzazione interna e le principali funzioni aziendali.
- Rappresentare in forma semplice la struttura organizzativa di un'impresa.
- Comprendere il ruolo delle imprese commerciali nel sistema economico.
- Individuare le principali funzioni aziendali legate all'attività commerciale (acquisto, vendita, stoccaggio, distribuzione).
- Conoscere le caratteristiche fondamentali del contratto di vendita.
- Comprendere i diritti e i doveri delle parti coinvolte.
- Riconoscere le fasi principali della compravendita (negoziiazione, accordo, consegna, pagamento).
- Analizzare gli elementi essenziali e accidentali di un contratto di vendita.
- Individuare e comprendere le principali clausole contrattuali relative alla consegna delle merci.
- Analizzare le clausole relative all'imballaggio e alla modalità di pagamento.
- Comprendere i concetti di costo di acquisto e prezzo di vendita.
- Calcolare il prezzo di vendita a partire dai costi sostenuti e dagli eventuali margini di profitto.
- Conoscere la funzione dell'IVA come tributo indiretto.
- Comprendere i presupposti dell'IVA e la classificazione delle operazioni ai fini fiscali.
- Applicare correttamente le aliquote IVA per determinare l'imposta dovuta.

- Risolvere esercizi pratici su IVA a debito e a credito. - Comprendere le modalità di liquidazione periodica dell'IVA. - Riconoscere i passaggi per il corretto versamento dell'imposta all'Erario. - Individuare e compilare correttamente i principali documenti contabili legati all'IVA (fatture, registri IVA). - Comprendere l'importanza della regolare tenuta della contabilità fiscale. - Comprendere il ruolo della fattura come documento contabile e fiscale. - Individuare gli elementi obbligatori di una fattura. - Distinguere i principali tipi di fattura: immediata, differita, elettronica. - Comprendere le situazioni in cui si utilizza ciascun tipo di fattura. - Applicare le regole di emissione e registrazione della fattura elettronica. - Comprendere la funzione del DDT (Documento di Trasporto) e la sua relazione con la fattura differita. - Calcolare la base imponibile e determinare correttamente il totale fattura, inclusa l'IVA. - Applicare le aliquote IVA corrette in base alla tipologia di bene o servizio. - Riconoscere e applicare i diversi tipi di sconto mercantile. - Calcolare l'importo da pagare considerando eventuali sconti. - Comprendere come vengono trattati gli imballaggi nella fattura. - Calcolare gli interessi di dilazione in caso di pagamento differito. - Inserire correttamente gli interessi nella fattura. - Gestire casi di fattura con più aliquote IVA. - Calcolare correttamente base imponibile e imposta per ciascuna aliquota.
--

CONTENUTI DISCIPLINARI		
M1 Strumenti operativi per l'economia aziendale M2 L'attività economica e l'azienda M3 Gli scambi commerciali M4 La documentazione della compravendita		
Modulo	ARGOMENTI	PERIODO
M1	• I rapporti e le proporzioni • Il calcolo percentuale • I problemi sopra cento e sotto cento • I riparti proporzionali • L'analisi dei grafici	Settembre-Ottobre
M2	• L'attività economica e le sue fasi • L'azienda, strumento dell'attività economica • L'azienda di produzione • La classificazione delle aziende di produzione • La creazione del valore e la sostenibilità • L'attività di produzione: economia lineare e circolare • Le relazioni tra azienda e ambiente • I soggetti che operano in azienda • Le scelte di localizzazione • L'organizzazione aziendale	Novembre-Gennaio

M3	• Le imprese commerciali e le loro funzioni • Le categorie di imprese commerciali • Il contratto di vendita • Fasi ed elementi della compravendita • Le clausole relative alla consegna • Le clausole relative all'imballaggio • Le clausole relative al pagamento • La determinazione del costo e la formazione del prezzo • L'aspetto fiscale della compravendita: l'IVA • I presupposti dell'IVA • La classificazione delle operazioni ai fini IVA • Il calcolo dell'IVA • La liquidazione e il versamento dell'IVA • Gli adempimenti IVA	Febbraio - Marzo
M4	• La fattura • I tipi di fattura • La fattura elettronica • Il Ddt e la fattura differita • La base imponibile IVA e il totale fattura • Gli sconti mercantili • Gli imballaggi in fattura • Gli interessi di dilazione • La fattura a più aliquote • La nota di credito	Aprile-Giugno

Metodologie e strumenti di lavoro	
Metodologie	
	Lezione frontale
	Cooperative Learning
	Correzione collettiva
	Correzione reciproca
	Simulazione di casi: problem posing/problem solving
	Lavoro di gruppo
	Flipped classroom
	Elaborazione di mappe concettuali individuali o in gruppo
	Approccio pluridisciplinare
	Presentazione di argomenti da parte degli alunni (approfondimento o argomenti nuovi)
	Realizzazione e presentazione di progetti, individuali o in gruppo
Strumenti e spazi previsti	
	Libri di testo cartacei
	Libri di testo in formato digitale

Materiali e strumenti digitali
Classroom/Argo
Tecnologie informatiche: Internet, LIM, computer, tablet
Aula della classe

Verifica e valutazione
Il docente tiene in considerazione, ai fini della successiva valutazione, le seguenti tipologie di prove/attività:
Prove scritte (coerenti con la disciplina)
Interrogazioni orali
Prove strutturate (stimolo chiuso e risposta chiusa)
Prove non strutturate (stimolo aperto e risposta aperta)
Prove semi-strutturate (stimolo chiuso e risposta aperta)
Svolgimento del lavoro domestico
Interventi in classe / risposte a domande poste durante la lezione
Esercitazioni in aula
Relazioni, approfondimenti personali, presentazioni
Apporto nelle attività di gruppo
Atteggiamenti e comportamenti relativi all'obiettivo considerato

Data Alba, 21/10/2025

Firma del docente *Alice Ferrino*