

CORSO DI STUDI

CLASSE

SERVIZI COMMERCIALI

Quarta

NUCLEI FONDANTI DELLA MATERIA: TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI

COMPETENZE:

- **Le fonti di finanziamento dell'impresa:**
 - Riconoscere i rapporti tra l'azienda e l'ambiente in cui opera, classificare i finanziamenti dell'azienda in base alle loro fonti e alle caratteristiche
- **L'organizzazione del sistema aziendale:**
 - Interagire nel sistema azienda e riconoscere i diversi modelli di strutture organizzative aziendali
- **La gestione dei processi d'acquisto, produzione e vendita:**
 - Interagire nell'area della logistica e della gestione del magazzino con particolare attenzione alla relativa contabilità
- **La gestione del personale:**
 - Padroneggiare gli strumenti dell'amministrazione delle risorse umane con riferimento alla gestione delle paghe, al TFR e ai connessi adempimenti previsti dalla normativa vigente.
- **La comunicazione e il marketing:**
 - Interagire nell'area della gestione commerciale per le attività relative al mercato e finalizzate al raggiungimento della customer satisfaction

ABILITA':

- **Le fonti di finanziamento dell'impresa:**
 - Applicare i metodi di calcolo dell'interesse, rilevare in P.D. le principali operazioni di gestione
- **L'organizzazione del sistema aziendale:**
 - Collegare ciascuna impresa al modello organizzativo ottimale, rappresentare graficamente una struttura organizzativa
- **La gestione dei processi d'acquisto, produzione e vendita:**
 - Rilevare in contabilità le operazioni di acquisto dei fattori produttivi e di vendita dei prodotti finiti e il loro regolamento
- **La gestione del personale:**
 - Confrontare i differenti contratti di lavoro, compilare il foglio paga e individuare le differenti modalità di destinazione del T.F.R.
- **La comunicazione e il marketing:**
 - Distinguere ruolo e caratteristiche della funzione marketing e della funzione vendite, utilizzare le leve del marketing mix ed applicare le conoscenze acquisite alla "lettura" di casi aziendali reali

CONOSCENZE:

- **Le fonti di finanziamento dell'impresa:**

- o La struttura finanziaria e le fonti di finanziamento: capitale proprio e capitale di debito. Gli apporti dell'imprenditore o dei soci. L'autofinanziamento e le diverse forme di finanziamento a titolo di capitale di debito
- **L'organizzazione del sistema aziendale:**
 - o Concetto di organizzazione e sistema, modelli di strutture organizzative organigrammi e funzionigrammi, organizzazione per processi e catena del valore.
- **La gestione dei processi d'acquisto, produzione e vendita:**
 - o Tecniche di gestione degli acquisti, vendite e scorte di magazzino e relative rilevazioni contabili
- **La gestione del personale:**
 - o I principali contratti di lavoro, compilazione in P.D. delle scritture relative alla liquidazione e al pagamento delle retribuzioni
- **La comunicazione e il marketing:**
 - o La comunicazione aziendale, strategie e tecniche di marketing, commercializzazione e distribuzione dei beni e dei servizi prodotti

N.B. I candidati:

- potranno integrare il programma, ma non potranno in alcun modo presentare un programma che non contempli tutti gli argomenti indicati;
- potranno utilizzare come testi di riferimento i manuali adottati dalla scuola reperibili nella sezione "LIBRI DI TESTO" del sito della scuola.