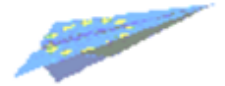




Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca
Ufficio Scolastico Regionale per la Lombardia

Istituto Statale di Istruzione Secondaria Superiore Paolo Frisi



Liceo Economico Sociale Istituto Professionale Servizi Corsi I, II, III, II° livello
Cod. Fisc./P.IVA 80127550152 – Codice Univoco: UF9LI5
MIIS058007@istruzione.it MIIS058007@pec.istruzione.it www.iisfrisi.gov.it

Prot.n° 3240 C/29d
del 15/05/2018

n°esp.albo n°3262 del 15/05/2018

ESAMI DI STATO

a.s.2017/2018

Documento del Consiglio di Classe 50 Corso per gli adulti ex D.P.R.263/12

Diploma di istituto professionale settore servizi

INDIRIZZO SERVIZI COMMERCIALI

SEDE CENTRALE
Polo dell'Ospitalità
Via Otranto 1 ang. Cittadini 11
20157 Milano
Tel. 02 3575716/8

SEDE ASSOCIATA
Polo per gli Studi Sociali ed Economici
Via Carlo Amoretti 63
20157 Milano
Tel 02 39000003

SEDE ASSOCIATA
Olmo
Via Giacomo Matteotti 7
20010 Cornaredo (Milano)
Tel 02 32329753

INDICE

FRONTESPIZIO	pag. 1
INDICE	pag. 2
COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI CLASSE	pag. 3
ELENCO DEI CANDIDATI E TITOLO TESINA/PERCORSO	pag. 4
PROFILO PROFESSIONALE	pag. 5
PRESENTAZIONE DELLA CLASSE	pag. 6
ALTERNANZA SCUOLA/LAVORO	pag. 7
CRITERI DI VALUTAZIONE	pag. 8
MODALITA' E STRUMENTI DI LAVORO	pag. 9
ATTIVITA' INTEGRATIVE E EXTRACURRICULARI	pag. 11
SIMULAZIONI ESAMI DI STATO	pag. 11
PROGRAMMA DI ITALIANO	pag. 12
PROGRAMMA DI STORIA	pag. 13
PROGRAMMA DI MATEMATICA	pag. 14
PROGRAMMA DI INGLESE	pag. 15
PROGRAMMA DI FRANCESE	pag. 16
PROGRAMMA DI DIRITTO ED ECONOMIA	pag. 18
PROGRAMMA DI TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMM.	pag. 21
PROGRAMMA DI TECNICHE DI COMUNICAZIONE	pag. 27
PROGRAMMA DI INFORMATICA E LABORATORIO	pag. 28
GRIGLIE DI VALUTAZIONE	pag. 29
TESTI SIMULAZIONI TERZA PROVA ESAME DI STATO	pag. 33

COMPONENTI DEL CONSIGLIO

DELLA CLASSE 5^O commerciale

DISCIPLINA	DOCENTI	FIRMA
ITALIANO E STORIA	MASCIADRI ROBERTO	
MATEMATICA	MANZONI SILVIA MARIA	
INGLESE	CORALLO MAURO	
FRANCESE	VESSICHELLI ANGELA	
DIRITTO ED ECONOMIA	GAMBARDELLA RITA	
TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI	LOPEZ FRANCESCO	
TECNICHE DI COMUNICAZIONE	DOTRO TOMMASO	
INFORMATICA E LABORATORIO	MININNI ROBERTO COSIMO	

Milano, 9 maggio 2018

IL DIRIGENTE SCOLASTICO
(Prof. Luca Azzollini)

.....

ELENCO CANDIDATI E TITOLO TESINA/PERCORSO

CANDIDATO	TITOLO TESINA/PERCORSO
Bahamonde Davalos Silvia Elena	I flussi migratori in Europa dal 900 in poi
Bello Davide	L'automobile
Blotta Enzo	La sicurezza sul lavoro
Boa Attian Raissa Annick	Donna madre
Cusenza Giuseppe	Il rosso
Manieri Luca Giovanni	La crisi del 1929
Mendoza Salazar Katherine Roxana	Modi di comunicazione tra l'impresa e la società che la circonda
Papani Marco	Marketing
Sidoti Federica	Tutela del lavoro femminile
Stallone Irene	Afghanistan
Zhao Haizi	Il rapporto di lavoro dipendente

PROFILO PROFESSIONALE

Il Diplomato di istruzione professionale nell'indirizzo "Servizi commerciali" ha competenze basate sull'integrazione fra i saperi tecnico-professionali e i saperi linguistici e storico-sociali che gli consentono di supportare operativamente le aziende sia nella gestione dei processi amministrativi e commerciali sia nelle attività di promozione delle vendite.

Lo studente ha conseguito la propria preparazione tramite l'uso sistematico di metodi che, attraverso la personalizzazione dei percorsi, hanno consentito l'apprendimento in contesti formali, non formali e informali.

L'area di indirizzo ha avuto l'obiettivo di far acquisire allo studente competenze spendibili in vari contesti di vita e di lavoro, mettendolo in grado di assumere autonome responsabilità nei processi produttivi e di servizio e di collaborare costruttivamente alla soluzione di problemi.

A conclusione del percorso lo studente è in grado di:

- contribuire alla gestione commerciale e agli adempimenti amministrativi ad essa connessi;
- contribuire alla gestione dell'area amministrativo-contabile;
- contribuire alle attività dell'area marketing;
- collaborare alla gestione degli adempimenti di natura civilistica e fiscale;
- utilizzare strumenti informatici e programmi applicativi di settore;
- utilizzare tecniche di relazione e comunicazione commerciale secondo le esigenze del territorio e le corrispondenti declinazioni;
- comunicare in almeno due lingue straniere con una corretta utilizzazione della terminologia di settore;
- collaborare alla gestione del sistema informativo aziendale;
- intervenire, per la parte di propria competenza, nelle diverse fasi e livelli nel processo per la produzione delle documentazioni richieste e per l'esercizio del controllo di qualità;
- applicare le normative che disciplinano i processi dei servizi con riferimento alla riservatezza, alla sicurezza e salute sui luoghi di vita e di lavoro, alla tutela e alla valorizzazione di vita e del territorio.

PRESENTAZIONE DELLA CLASSE

La classe VO, indirizzo “Servizi commerciali”, è composta da 18 alunni, 12 dei quali provenienti dalla classe IV - O commerciale del nostro Istituto, per la restante parte, alcuni provengono da altri Istituti con percorsi scolastici diversi o dal corso IDA del nostro Istituto.

Cinque studenti durante l'anno hanno interrotto la frequenza per motivi personali o lavorativi, due non hanno mai frequentato.

Sotto il profilo disciplinare gli alunni hanno dimostrato correttezza ed hanno avuto un atteggiamento collaborativo verso tutte le componenti della classe. Nel complesso gli studenti hanno evidenziato curiosità e interesse verso le varie discipline, partecipazione e volontà di recupero.

Tenendo conto che gli allievi sono adulti/lavoratori, in alcuni casi i loro impegni lavorativi o familiari hanno influito sulla frequenza alle lezioni. Di conseguenza, alcuni studenti, nonostante gli sforzi dei docenti del Consiglio di Classe, hanno limitato all'essenziale l'apprendimento delle discipline.

E' emerso, pertanto, un profitto differenziato: alcuni studenti hanno conseguito risultati complessivamente discreti in quasi tutte le discipline, altri, più deboli anche dal punto di vista della motivazione, hanno comunque ottenuto risultati accettabili, significativamente caratterizzati dall'impegno nel recupero delle lacune e nel miglioramento rispetto alle basi di partenza.

Si fa presente che in alcune discipline l'orario delle lezioni è stato decurtato del 30% rispetto ai corsi diurni in base alla Normativa del Regolamento dei corsi di Istruzione degli Adulti (CPIA).

In relazione alla peculiarità dei corsi serali per adulti, il Consiglio di Classe ha sviluppato percorsi formativi personalizzati per consentire agli studenti di conciliare al meglio i loro impegni lavorativi con una formazione scolastica più articolata ed efficace. Sono stati utilizzati, in alcune discipline, strumenti e metodologie didattiche idonee per la “Formazione a distanza”.

ALTERNANZA SCUOLA/LAVORO

Nell'ambito del Progetto di Alternanza scuola/lavoro agli studenti del corso pomeridiano/serale viene offerta l'opportunità, su base volontaria, di effettuare uno stage in aziende convenzionate nel corso del terzo e quarto anno di studio. Lo stage è su base volontaria in quanto il corso è rivolto in particolare a studenti adulti, in generale, già impegnati in attività lavorative.

In questa classe sono comunque presenti alunni provenienti dal corso diurno del nostro Istituto o di altri Istituti che hanno svolto in anni precedenti un periodo di stage come riepilogato nella seguente tabella:

CANDIDATO	STAGE
Manieri Luca Giovanni	Negoziò "Gioia pura" Centro Commerciale Metropoli Novate (Mi)
Sidoti Federica	Radisson Blue Hotel (Mi) Ufficio amministrazione
Stallone Irene	Azienda commerciale UST Cinisello (Mi)

CRITERI DI VALUTAZIONE

TABELLA DI CONVERSIONE TRA I VOTI E I GIUDIZI

Voto	Giudizio sintetico	Giudizio analitico
1 - 2	Assolutamente insufficiente	Non conosce i contenuti, non si orienta nell'argomento proposto, consegna le prove scritte in bianco, non risponde alle interrogazioni orali.
3	Gravemente insufficiente	Presenta serie lacune nella conoscenza dei contenuti minimi, commette gravi errori nelle prove scritte, non possiede nessuna competenza.
4	Scarso	Conosce i contenuti in modo lacunoso e frammentario; pur avendo conseguito alcune abilità, non è in grado di utilizzarle in modo autonomo, anche in compiti semplici.
5	Insufficiente	Conosce i contenuti in modo non del tutto corretto ed è in grado di applicare la teoria alla pratica solo in minima parte.
6	Sufficiente	Conosce i contenuti in modo accettabile, ma non li ha approfonditi; non commette errori nell'esecuzione di verifiche semplici raggiungendo gli obiettivi minimi. Utilizzo sufficientemente corretto dei codici linguistici specifici.
7	Discreto	Conosce i contenuti in modo sostanzialmente completo e li applica in maniera adeguata. Commette lieve errori nella produzione scritta e sa usare la terminologia appropriata nelle verifiche orali.
8	Buono	Conosce i contenuti in modo completo e approfondito e li applica in maniera appropriata e autonoma, sa rielaborare le nozioni acquisite e nella produzione scritta commette lievi imprecisioni. Buona padronanza dei codici linguistici specifici. È in grado di organizzare ed applicare autonomamente le conoscenze in situazioni nuove.
9 - 10	Ottimo Eccellente	Conosce i contenuti in modo completo e approfondito, mostrando capacità logiche e di coordinamento tra gli argomenti anche interdisciplinari. È in grado di organizzare e applicare autonomamente le conoscenze in situazioni nuove e di risolvere casi complessi.

Si segnala inoltre che, per quanto riguarda la valutazione e il comportamento (voto di condotta), il C. di C. ha applicato i principi generali fissati nel P.T.O.F. 2016/2019 con riferimento all'offerta formativa specificamente destinata agli studenti adulti.

MODALITA' E STRUMENTI DI LAVORO DEL CONSIGLIO DI CLASSE

MODALITA' DI LAVORO

Modalità	Ital	Storia	Matem.	Franc.	Inglese	Tecniche prof serv com	Diritto ed economia	Tecniche di comunicaz
Lezione con esperti		X	X					
Lezione frontale	X	X	X	X	X	X	X	X
Lezione multimediale	X	X	X	X	X	X		X
Lezione pratica						X		
Problem solving		X	X	X		X	X	X
Metodo induttivo			X	X	X	X	X	X
Lavoro di gruppo			X	X		X	X	X
Discussione guidata	X	X	X	X	X	X	X	X
Simulazioni	X		X	X	X	X	X	
Esercitazioni	X	X	X	X	X	X	X	X
Studio individuale	X	X	X	X	X	X	X	X

STRUMENTI DI LAVORO

Strumenti	Ita	Storia	Matem.	Fran.	Ingl	Tecniche prof serv com	Diritto ed economia	Tec di comunic
Manuale	X	X	X	X	X	X	X	X
Laboratorio						X		
LIM	X	X	X	X	X	X		X
Appunti	X	X	X	X	X	X	X	X
Proiettore	X	X	X	X	X	X		X

Fotocopie	X	X		X	X	X	X	X
Codice civile						X	X	
Video	X	X	X	X	X	X	X	X
Computer	X	X	X	X	X	X	X	X
Internet	X	X	X	X	X	X	X	X
Social network	X	X	X	X	X	X	X	X

STRUMENTI DI VERIFICA

Attività	Ital	Storia	Matem.	Franc.	Inglese	Tec prof serv com	Diritto ed economia	Tecniche di comunicaz
Colloquio	X	X	X	X	X	X	X	X
Interrogazione breve			X	X		X		X
Prove di laboratorio						X		
Prove pratiche						X		
Prova strutturata				X	X	X	X	X
Relazioni				X		X		X
Esercizi			X	X	X	X		X
Test/Verifiche scritte	X	X	X	X	X	X	X	X
Social network			X	X	X	X		X

ATTIVITA' INTEGRATIVE ED EXTRACURRICULARI

La classe ha partecipato alle seguenti attività integrative ed extracurricolari:

- Venerdì 20 ottobre 2017 - visione del film “RACE-IL COLORE DELLA VITTORIA” di Stephen Hopkins - “Palazzo del Cinema Anteo” Piazza XXV Aprile, 8 20121 Milano
- Lunedì 11 dicembre 2017 uscita didattica al BINARIO 21 MEMORIALE SHOAH
- Venerdì 9 febbraio 2018 uscita didattica al Carcere di Bollate per la conferenza-spettacolo “L’azzardo del giocoliere” sull’arte della giocoleria e la matematica del gioco d’azzardo di Federico Benuzzi
- Lunedì 16 aprile 2018 uscita didattica alla Villa Scheibler per la conferenza “I massacri in tempo di guerra durante l’Italia fascista” organizzata dall’ANPI di Quarto Oggiaro

SIMULAZIONI ESAMI DI STATO

Secondo quanto deliberato dal Collegio dei Docenti sono state effettuate le seguenti simulazioni delle prove d'esame:

prima simulazione:

I prova (italiano) in data 7/03/2018

II prova (Tecniche professionali dei servizi commerciali) in data 01/03/2018

III prova (diritto, matematica, inglese, francese) in data 09/03/2018

seconda simulazione:

I prova (italiano) in data 18/04/2018

II prova (economia aziendale) in data 19/04/2018

III prova (diritto, matematica, inglese, francese) in data 23/04/2014

Per la prova multidisciplinare (III prova) è stata adottata la tipologia B con tre quesiti a risposta singola per materia, la durata è stata di 3 ore.

Nello svolgimento delle prove di simulazione agli studenti è stato consentito di utilizzare il vocabolario di italiano, i dizionari bilingue, la calcolatrice scientifica non programmabile.

CONTENUTI DISCIPLINARI

PROGRAMMA D'ITALIANO

Docente: Prof. Roberto Masciadri

La crisi del positivismo: simbolismo e decadentismo. Il romanzo dell'Estetismo.

Crisi della razionalità positivista: la poesia simbolista, decadentismo, estetismo, irrazionalismo. Intimismo e sperimentalismo linguistico nel **Pascoli** simbolista; il culto della forma nell'estetismo di **D'Annunzio**; l'esperienza del *Porto sepolto* di **Ungaretti**.

- Lettura e analisi delle poesie di G. Pascoli:
 - da *Myricae* *Arano*
 - Novembre*
 - da *Canti di Castelvecchio* *Il gelsomino notturno*
- Lettura e analisi di opere di G. D'Annunzio:
 - brano riportato sul libro di testo da* *Il Piacere*
 - da *Alcyone* *La sera fiesolana*
- Lettura e analisi di poesie di G. Ungaretti: *San Martino del Carso*
 - Veglia*
 - Sono una creatura*
 - Fratelli*

Coscienza della crisi e nuovo romanzo: ricerca dell'identità e nuove tecniche narrative.

La ironica *salute* dei personaggi di **Svevo**; l'*angoscia* e l'*illusione* della vita umana nella produzione di **Pirandello**.

- Lettura e analisi delle opere di L. Pirandello:
 - da *Novelle per un anno* *Il treno ha fischiato*
 - da *Il fu Mattia Pascal* *Brani riportati sul libro di testo*
 - da *Sei personaggi in cerca d'autore* *Brani riportati sul libro di testo*
- I. Svevo: lettura e analisi di brani riportati sul libro di testo da *La coscienza di Zeno*

Interventismo della cultura e critica militante: la rivolta delle avanguardie storiche, il Futurismo.

Lettura e analisi di parte de *Il Manifesto del Futurismo*

La letteratura della crisi. Lo spartiacque della Grande Guerra, il Ventennio.

La critica all'estetismo e la poetica del male di vivere in **Montale**.

Lettura e analisi di liriche di E. Montale

- da *Ossi di seppia* *Non chiederci la parola*
- Spesso il male di vivere ho incontrato*
- Cigola la carrucola nel pozzo*
- Merigiare pallido e assorto*

La seconda guerra mondiale: la rottura con il fascismo e il neorealismo. *

La ricerca della nuova cultura, il ruolo dell'intellettuale nella società, l'esperienza de *Il Politecnico* di **Vittorini**, il cinema di **Rossellini**, l'opinione di **Calvino**.

- Lettura e analisi dal primo numero de *Il Politecnico*
 - Una nuova cultura* di E. Vittorini
- Lettura e analisi della prime pagine della prefazione de *Il sentiero dei nidi di ragno* (Ed. 1964) di I. Calvino
- La produzione cinematografica *neorealista*.

Visione di *Roma città aperta* di R. Rossellini (1945)

Lettura di novelle da *Ultimo viene il corvo* di I. Calvino.

* queste parti verranno svolte entro il termine dell'a.s.

Strumenti di lavoro

P. Di Sacco – Chiare lettere vol. 3 - E.S.B. Mondadori

Materiale in fotocopia, materiale filmico e documentario in DVD.

STORIA

Docente: Prof. Roberto Masciadri

1. Il decollo economico e l'età giolittiana.
2. La Grande guerra, le sue cause e le sue eredità:
 - la rivoluzione bolscevica
 - le eredità economiche e politiche in Italia
 - l'ascesa del Fascismo, l'instaurazione della dittatura e le politiche del consenso.
3. La crisi del 1929 e le scelte economiche negli anni '30.
 - La crisi di sovrapproduzione del 1929 negli Usa e la risposta keynesiana di F.D.Roosevelt
 - Il regime fascista: scelte economiche, politica coloniale
 - L'ascesa del nazismo e le scelte economiche
 - Le scelte economiche e politiche del periodo staliniano.
4. La seconda guerra mondiale; l'Olocausto e la Resistenza al nazi-fascismo in Italia.
5. I crimini di guerra dell'Esercito italiano nelle campagne d'Africa e in Jugoslavia.
Visione della prima parte del documentario *Fascist legacy* di K. Kirby (1989), produz. BBC
Consultazione del sito web *criminidiguerra.it*
6. Il dopoguerra, la Guerra Fredda, il piano Marshall; lo sviluppo economico e il welfare state. *
7. L'Italia repubblicana, la Costituzione, il Centrisimo, il boom economico, il Centrosinistra, il Sessantotto, l'Autunno caldo del 1969, lo Statuto dei lavoratori.*

Strumenti di lavoro

De Bernardi – Guarracino – Storicamente- Vol. II, B. Mondadori editore

Materiale filmico e documentario in DVD, anche in rete web.

* queste parti verranno svolte entro il termine dell'a.s.

PROGRAMMA DI MATEMATICA

Prof. ssa Manzoni Silvia Maria

COMPLEMENTI DI ANALISI MATEMATICA

Derivata seconda e calcolo dei punti di flesso.
Derivata della funzione composta.
Derivata della funzione esponenziale.
Derivata della funzione logaritmica.
Derivata di una funzione irrazionale.

INTEGRALI INDEFINITI

Concetto di primitiva e integrale indefinito.
Integrali immediati.
Integrazione di funzioni composte.

INTEGRALI DEFINITI

Integrale definito e proprietà.
Teorema fondamentale del calcolo integrale (senza dimostrazione).
Calcolo dell'area della regione di piano limitata dal grafico di funzioni.

CALCOLO DELLE PROBABILITA'

Concetto di probabilità classica.
Probabilità dell'evento contrario.
Probabilità dell'evento unione di due eventi.
Probabilità dell'evento intersezione di due eventi.

TESTO ADOTTATO:

Leonardo Sasso Nuova matematica a colori (edizione leggera) vol. 5 Petrini Editore

PROGRAMMA DI INGLESE

Prof. Mauro Corallo

Book used: F. Bentini, B. Richardson, V. Vaughan, *IN BUSINESS*, Pearson Longman

- Chapters from 1 to to 2 all texts with all exercises
- Chapter 5: *Bank Transfer, Draft, letter of Credit* (pp. 86-90)
- Business Communication section: from Chapter 2 to Chapter 5 included all exercises and letters.
- Business letters samples and parts
- Job interview vocabulary Grammar;

- Short explanations of If Clauses from 0 to 3rd Conditional (use and form)
- The Passive voice present simple, continuous, past simple, present perfect, past perfect (use and form)
- Difference between past simple and present perfect (use and form)
- Review of other main tenses (present simple, present continuous)

PROGRAMMA DI FRANCESE

Prof.ssa Vessichelli Angela

Testi: *Affaires et Civilisation* - Domenico Traina - Ed. Minerva Italica
Fiches de grammaire - Giuseppe Vietri - Ed. Edisco

THÉORIE COMMERCIALE

- Révision des parties d'une lettre commerciale
- Révision de la commande
- Révision de la livraison des marchandises
- Révision des frais de livraison
- Révision de la réception des marchandises
- Questionnaires
- Résumés de quelques textes commerciaux
- Traduction et relecture de textes d'affaires et commerciaux

LA LIVRAISON

- Les documents accompagnant la marchandise
- La facture commerciale
- L'avis d'expédition
- Le bon ou bulletin ou bordereau de livraison
- Le bon de réception
- Le certificat sanitaire
- Le certificat d'origine
- Le certificat phytosanitaire
- Le carnet TIR

LA FACTURATION

- La facture en général
- La facture pro-forma
- La facture consulaire et le certificat d'origine
- La facture d'avoir ou note de crédit
- La facture simple
- La facture d'expédition
- Le relevé de facture

LES RÉDUCTIONS

- Les réductions commerciales
- Le rabais
- La remise
- Le ristourne
- Les réductions financières
- L'escompte

LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (T.V.A.)

- Taux de la T.V.A.
- La T.V.A. et le commerce extérieur

LE RÈGLEMENT

- Les modes de paiement
- Le paiement au comptant

- Les espèces
- Le chèque
- Le chèque certifié
- Le chèque de banque
- Le chèque barré
- Les chèques non barrés
- Le chèque visé
- Les incidents de paiement: les fichiers de la Banque de France
- Le mandat postal

LE SYSTÈME BANCAIRE FRANÇAIS

- Les banques françaises
- Les principales catégories de banques
- Les opérations bancaires
- Les banques d'émission: la Banque Centrale Européenne (BCE)
- Les banques d'affaires
- Les banques de crédit
- Les banques de dépôt
- Les banques en ligne
- Les cartes bancaires: Visa, Mastercard
- La Carte Bleue
- Le Moneo

LE MARKETING ET LA VENTE

- Le développement du marché
- La connaissance du marché
- L'action directe sur les ventes
- La promotion des ventes
- La distribution d'échantillons
- Offrir des lots
- Accorder des primes
- Les démonstrations
- Les méthodes de vente
- Les modalités de la vente commerciale

LA PUBLICITÉ

- L'environnement culturel et la publicité
- La communication commerciale
- La publicité commerciale
- La publicité d'intérêt général
- La publicité de produit
- La publicité de marque
- La campagne publicitaire
- Les supports et les médias d'une campagne publicitaire

LE MONDE DU TRAVAIL

- Chercher un emploi
- Rédaction d'un Curriculum Vitae «EUROPASS»

GRAMMAIRE

- L'emploi du conditionnel, présent et passé
- L'emploi du futur simple et antérieur
- Les gallicismes
- Temps et modes verbaux

PROGRAMMA DI DIRITTO ED ECONOMIA

Prof. ssa Gambardella Rita

Modulo 1 : Economia Politica e Informazione Economica

Lezione 1: Attività economica ed economia politica

- L'attività economica
- L'economia politica

Lezione 2: Il problema delle scelte

- I principi razionalistici ed utilitaristici
- Le tre domande fondamentali

Lezione 3: La scienza economica

- La scienza delle scelte
- Modelli e leggi economiche

Lezione 4: L'economia politica e le altre discipline

- Le partizioni della scienza economica
- I rapporti con le altre scienze

Lezione 5: L'importanza dell'informazione economica

- L'informazione economica
- Il problema dell'attendibilità dell'informazione economica
- Strumenti di rappresentazione delle informazioni economiche

Lezione 7: L'informazione economica statistica

- La scienza della statistica
- L'Istat

Lezione 8: Il calcolo dell'inflazione

- La misurazione dell'inflazione con il sistema dei numeri indice
- Il tasso di inflazione

Lezione 10: Gli altri canali dell'informazione economica

- I diversi soggetti dell'informazione economica
- I canali informativi istituzionali
- Le agenzie di rating

Lezione 11: I dati della contabilità nazionale

- La contabilità nazionale

Lezione 12: Il prodotto nazionale e interno

- Il Prodotto nazionale lordo
- Il Prodotto interno lordo

Lezione 14: Il Reddito nazionale

- Il Reddito nazionale lordo

Lezione 16: Gli indicatori dello sviluppo

- Crescita e sviluppo

Lezione 17: Gli indicatori della finanza pubblica

- L'attività finanziaria pubblica

- La spesa pubblica

Modulo 2 : La Legislazione Sociale

Lezione 19: Il sistema di sicurezza sociale

- Lo Stato sociale
- La legislazione sociale
- La legislazione sociale del lavoro

Lezione 20: Il sistema della previdenza

- La previdenza sociale
- Il sistema pensionistico

Lezione 21: La pensione di vecchiaia e la pensione anticipata

- I due principali tipi di pensione
- Il sistema di calcolo della pensione
- Le nuove pensioni di vecchiaia anticipata

Lezione 22: Le prestazioni previdenziali per la perdita della capacità di lavorare

- Assegno di invalidità e pensione di inabilità
- La pensione ai superstiti

Lezione 23: Le prestazioni a sostegno del reddito

- Gli ammortizzatori sociali
- L'assicurazione contro la disoccupazione
- Le integrazioni salariali
- L'indennità di mobilità
- L'assegno per il nucleo familiare
- La riforma degli ammortizzatori sociali

Lezione 24: L'assicurazione contro gli infortuni e malattie professionali

- I soggetti del rapporto assicurativo
- L'oggetto dell'assicurazione
- Le prestazioni assicurative

Lezione 25: La tutela del lavoro femminile

- Il lavoro femminile nella Costituzione
- Azioni positive e pari opportunità

Lezione 30: La legislazione in materia di sicurezza sul lavoro

- Il fenomeno degli infortuni sul lavoro
- Le leggi sulla sicurezza

Lezione 32: Gli obblighi del datore di lavoro in materia di sicurezza sul lavoro

- Gli obblighi del datore di lavoro
- Il documento di valutazione dei rischi
- Gli altri obblighi del datore di lavoro

Modulo 3 : Il Documento Digitale

Lezione 34: Il documento giuridico

- Caratteristiche del documento giuridico
- L'efficacia probatoria delle scritture private
- Tempo e luogo delle scritture
- L'efficacia probatoria delle riproduzioni e delle copie degli atti pubblici

Lezione 35: Il documento informatico

- La rivoluzione digitale
- La nozione di documento informatico

Lezione 37: L'efficacia probatoria del documento informatico

- L'efficacia probatoria delle scritture e delle copie informatiche
- Il contratto stipulato con strumenti informatici

Lezione 39: La fattura elettronica

- Fattura e fatturazione
- La fatturazione elettronica
- La fatturazione elettronica in senso proprio
- La conservazione dei libri e dei registri obbligatori

PROGRAMMA DI TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI

Prof. Lopez Francesco

Testo

“Pronti...via Tecniche professionali dei servizi commerciali

Classe quinta Istituti Professionali”

Tomo L

Autori: P. Ghigini - C. Robecchi

Casa editrice: Scuola & azienda

UNITA' A

IL BILANCIO D'ESERCIZIO: SIGNIFICATO E FORMAZIONE

1. Il bilancio d'esercizio: significato e formazione
 - Le funzioni principali del bilancio d'esercizio
 - I principi giuridici del bilancio
 - La clausola generale
 - I principi di redazione del bilancio
 - Il sistema informativo di bilancio
2. I prospetti contabili del bilancio: lo Stato patrimoniale
 - Il contenuto dello Stato patrimoniale
 - Le principali voci
3. I criteri di valutazione
4. La struttura del Conto economico e la Nota integrativa
 - La Nota integrativa
5. Il bilancio in forma abbreviata
 - I parametri dimensionali
6. I principi contabili e l'informativa supplementare
 - Le informazioni supplementari
 - La struttura del bilancio secondo gli IAS/IFRS

UNITA' B

LE ANALISI DI BILANCIO PER INDICI

1. L'interpretazione della gestione mediante gli indici di bilancio
 - La metodologia delle analisi per indici
 - Le fasi delle analisi per indici
2. La riclassificazione finanziaria dello Stato patrimoniale
 - La riclassificazione degli impieghi
 - La riclassificazione delle fonti
 - Il processo di rielaborazione
3. La rielaborazione del Conto economico
 - Il Conto economico “a valore aggiunto”
 - Il Conto economico a costi e ricavi della produzione venduta
4. L'analisi della situazione patrimoniale d'impresa
 - La composizione degli impieghi
 - La composizione delle fonti
5. L'analisi della situazione finanziaria
 - L'analisi della solidità
 - L'analisi della liquidità
 - Gli indici di rotazione
 - Gli indici di durata
6. L'analisi della situazione economica
 - Il Conto economico a valori percentuali
 - Gli indici di redditività
 - Gli indici di produttività
7. Il coordinamento degli indici di bilancio
 - L'analisi del ROE
 - L'analisi del ROI
 - Lo schema di sintesi degli indici di bilancio
8. Analisi sequenziali di bilancio: esame di un caso

UNITA' C

IL REDDITO D'IMPRESA E IL CALCOLO DELLE IMPOSTE

1. Il sistema tributario italiano
 - L'attività finanziaria dello Stato
 - Il sistema tributario
2. Il reddito fiscale d'impresa: principi generali
 - I principi generali
 - Dal reddito di bilancio al reddito fiscale
3. Ricavi, plusvalenze e sopravvenienze attive
 - I ricavi
 - Le plusvalenze
 - Le sopravvenienze attive
4. Altri componenti positivi del reddito fiscale
 - Utili di società di persone
 - Dividendi e interessi
 - Proventi immobiliari
5. La valutazione fiscale delle rimanenze
 - Il metodo LIFO a scatti su base annuale
 - Valutazione al valore normale
 - Conclusioni
6. L'ammortamento delle immobilizzazioni materiali e immateriali
 - Il valore ammortizzabile
 - La misura dell'ammortamento fiscale
 - Le variazioni fiscali
 - L'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali
7. I canoni di leasing e le spese di manutenzione e riparazione
 - I canoni di leasing
 - Le manutenzioni e le riparazioni
8. La svalutazione fiscale dei crediti commerciali
9. Gli interessi passivi e altri componenti negativi di reddito
 - Interessi passivi
 - I compensi agli amministratori
 - Gli oneri fiscali

10. La liquidazione e il versamento dell'IRES

- Società di capitali
- Persone fisiche
- La dichiarazione dei redditi

11. L'IRAP e la sua determinazione

- L'imponibile IRAP delle società di capitali
- L'imponibile IRAP dei soggetti IRPEF
- Dichiarazione IRAP

12. La tassazione del reddito delle imprese individuali e delle società di persone

- La tassazione ad aliquota proporzionale
- La tassazione del reddito delle imprese familiari
- La tassazione delle società di persone

UNITA' D

STRATEGIE, PIANIFICAZIONE STRATEGICA E PROGRAMMAZIONE AZIENDALE

1. La gestione strategica d'impresa

- La gestione come attività programmata
- Concetto di strategia
- La pianificazione strategica

2. La definizione degli obiettivi e l'analisi dell'ambiente

- La "mission"
- Gli obiettivi
- L'analisi dell'ambiente esterno
- L'analisi dell'ambiente interno

3. La formulazione e la realizzazione del piano strategico

- Strategie di gruppo
- Strategie prodotto /mercato
- Strategie funzionali
- I piani
- La realizzazione delle strategie

4. Le strategie competitive di base

5. Il business plan: parte descrittiva

- Il piano descrittivo
6. Il business plan: il piano economico-finanziario
 7. Il piano marketing
 - La previsione delle vendite
 - Il budget di marketing
 8. Il controllo dei costi. Classificazione e configurazione dei costi
 - La contabilità analitica
 - La classificazione dei costi
 - Le varie configurazioni di costo
 9. La metodologia del calcolo dei costi di prodotto
 - La raccolta e la localizzazione dei costi
 - L'imputazione dei costi
 10. La contabilità analitica a costi pieni o full costing
 11. La contabilità a costi variabili o direct costing
 - Confronto fra direct costing e full costing
 12. L'activity based costing o metodo ABC
 - Il metodo ABC
 13. I costi nelle decisioni aziendali
 - Alcuni problemi di convenienza
 14. La break-even analysis
 - Il procedimento matematico
 - Il procedimento grafico
 - Il margine di sicurezza
 15. Il controllo di gestione e i suoi strumenti
 - Gli strumenti del controllo di gestione
 - La contabilità a costi standard
 16. Il budget annuale e la sua articolazione
 17. La formazione dei budget settoriali
 - Il budget delle vendite
 - Il budget delle scorte di prodotti finiti
 - Il budget della produzione
 - Il budget dei consumi e il budget delle scorte di materie
 - Il budget degli approvvigionamenti
 - Il budget dei costi diretti

- Il budget dei costi generali di produzione
- Il budget delle rimanenze
- I budget dei costi commerciali, amministrativi e generali

18. Il budget degli investimenti e il budget finanziario

- Il budget degli investimenti
- Il budget finanziario

19. Il budget generale d'esercizio

20. Il controllo budgetario e il sistema di reporting

- Il controllo budgetario
- Il sistema di reporting

21. L'analisi degli scostamenti

- Gli scostamenti nei costi diretti
- Gli scostamenti nei costi indiretti
- Lo scostamento nei ricavi

PROGRAMMA DI TECNICHE DI COMUNICAZIONE

prof. Dotro Tommaso

Libro: Materiale autoprodotta

- **La comunicazione aziendale**
- **Il fattore umano in azienda**
 1. Da dipendente a risorsa
 2. L'organizzazione formale-istituzionale
 3. La qualità della relazione in azienda
- **Il marketing e la comunicazione aziendale**
 1. Che cos'è il marketing
 2. Il marketing management
 3. Strategie di marketing
- **L'immagine aziendale**
 1. Dalla mission all'immagine aziendale
 2. L'espressione dell'immagine dell'azienda
 3. L'immaterialità dell'immagine
 4. La forza delle parole
 5. La comunicazione integrata d'impresa
- **I flussi di comunicazione aziendale**
 1. L'azienda che scrive
 2. Le lettere
 3. Le relazioni
 4. Le circolari e i comunicati interni
 5. I comunicati stampa
 6. Gli articoli
 7. La posta elettronica
 8. Le newsletter
- **Il cliente e la proposta di vendita**
 1. Il cliente questo sconosciuto
 2. Le motivazioni che inducono all'acquisto
 3. Venditore oppure consulente
 4. Le fasi della vendita
 5. La gestione delle obiezioni
- **La comunicazione pubblicitaria**
 1. La pubblicità
 2. Gli inizi
 3. Le forme
 4. La comunicazione pubblicitaria e Internet

PROGRAMMA DI INFORMATICA E LABORATORIO

prof. Mininni Roberto Cosimo

Ore 2 sett. compresenza con Tecniche professionali servizi commerciali

CONTENUTI/COMPETENZE

1° UDA **APPLICAZIONE**

CONTENUTI TECNICHE professionali *fa riferimento alla programmazione aziendale per i contenuti*

1. Saper utilizzare WINDOWS 7 e OFFICE su elaboratori desktop specie **EXCEL foglio elettronico** e **WORD** per documenti commerciali
2. *Saper utilizzare i contenuti nei vari formati .doc, .xls, .pdf, jpeg .*
3. *Saper utilizzare la posta elettronica anche per invio allegati nei vari formati*

2° UDA **APPLICAZIONE con LINGUA FRANCESE**

1. Saper compilare una FICHE de Présentation e Curriculum Vitae francais.

GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER LA PRIMA PROVA D'ESAME

Candidato

TIPOLOGIA A

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	<ul style="list-style-type: none">• Ottima• Buona• Sufficiente• Insufficiente• Grav. Insuff.	5 4 3 2 1
2	Pertinenza delle risposte rispetto ai quesiti posti	<ul style="list-style-type: none">• Sufficiente• Insufficiente	2 1
3	Capacità di analisi del testo	<ul style="list-style-type: none">• Ottima• Buona• Sufficiente• Insufficiente• Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Qualità dell'approfondimento relativo alla contestualizzazione storico – letteraria	<ul style="list-style-type: none">• Buona• Sufficiente• Insufficiente	3 2 1
VOTO			/15

TIPOLOGIA B

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	<ul style="list-style-type: none">• Ottima• Buona• Sufficiente• Insufficiente• Grav. Insuff.	5 4 3 2 1
2	Pertinenza rispetto alla traccia e alla tipologia di testo scelta dal candidato (articolo o saggio)	<ul style="list-style-type: none">• Sufficiente• Insufficiente	2 1
3	Capacità di argomentazione e rielaborazione sulla base degli opportuni documenti e riferimenti	<ul style="list-style-type: none">• Ottima• Buona• Sufficiente• Insufficiente• Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Coerenza e coesione complessiva sul piano logico - espositivo	<ul style="list-style-type: none">• Buona• Sufficiente• Insufficiente	3 2 1
VOTO			/15

TIPOLOGIA C e D

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	<ul style="list-style-type: none">• Ottima• Buona• Sufficiente• Insufficiente• Grav. Insuff.	5 4 3 2 1
2	Pertinenza rispetto alla traccia	<ul style="list-style-type: none">• Sufficiente• Insufficiente	2 1
3	Spessore concettuale relativo alla quantità, qualità e originalità delle considerazioni e argomentazioni	<ul style="list-style-type: none">• Ottima• Buona• Sufficiente• Insufficiente• Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Coerenza complessiva sul piano logico – espositivo	<ul style="list-style-type: none">• Buona• Sufficiente• Insufficiente	3 2 1

GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER LA SECONDA PROVA D'ESAME TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI

CANDIDATO

ADERENZA ALLA TRACCIA	PUNTI
Il candidato non risponde alla traccia	1
Il candidato risponde parzialmente a quanto richiesto dalla traccia	2
Il candidato aderisce pienamente alla traccia	3
CONOSCENZE	
Il candidato dimostra di possedere conoscenze molto limitate	1
Il candidato dimostra di possedere conoscenze sufficienti	2
Il candidato dimostra di possedere conoscenze corrette ed approfondite	3
CAPACITA APPLICATIVE	
Il candidato non applica correttamente le regole, i metodi, i principi e le procedure, e non esegue correttamente l'esercitazione	1
Il candidato applica in maniera sufficientemente corretta le regole i metodi, i principi e le procedure ed esegue l'esercitazione con alcuni errori non gravi.	2
Il candidato applica correttamente le regole, i metodi i principi e le procedure ed esegue correttamente l'esercitazione	3
CORRETTEZZA FORMALE ED USO CORRETTO DEL LINGUAGGIO SPECIFICO	
Il candidato si esprime con linguaggio non appropriato	1
Il candidato si esprime con linguaggio appropriato, nonostante qualche imprecisione	2
Il candidato si esprime con linguaggio appropriato e forma corretta	3
CAPACITA DI ANALISI SINTESI E RIELABORAZIONE	
Il candidato ha difficoltà nei procedimenti di analisi e/o di sintesi e/o di rielaborazione	1
Il candidato, pur con qualche incertezza, analizza sintetizza e rielabora con sufficiente chiarezza	2
Il candidato analizza, sintetizza e rielabora in modo approfondito	3
TOTALE	/15

GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER LA TERZA PROVA D'ESAME

Candidato:

<p>Conoscenze disciplinari Il candidato dimostra conoscenze disciplinari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • scarse e scorrette • limitate • accettabili ma lacunose • sufficienti nonostante qualche errore • corrette • corrette e ben approfondite 	<p>Punti max 6 1 - 1.5 2 - 2.5 3 - 3.5 4 - 4.5 5 - 5.5 6</p>	<p>Punteggio conseguito</p>
<p>Competenze logico-sintetiche Il candidato:</p> <ul style="list-style-type: none"> • elenca semplicemente le poche nozioni assimilate producendo un elaborato scarno e senza coesione • utilizza le nozioni assimilate e produce un elaborato povero e poco coeso • utilizza le nozioni assimilate e le rielabora producendo un elaborato abbastanza completo e coerente • sa cogliere i quesiti proposti e organizza i contenuti appresi con buona sintesi e coerenza 	<p>Punti max 6 1 - 1.5 2 - 3 - 3.5 4 - 4.5 - 5 5.5 - 6</p>	
<p>Competenze linguistiche ed espressive, utilizzo codici specifici Il candidato</p> <ul style="list-style-type: none"> • si esprime in modo poco lineare commettendo errori e usando un lessico generico, • si esprime in modo abbastanza lineare commettendo qualche errore e usando un lessico abbastanza appropriato • si esprime in modo chiaro e lineare utilizzando la terminologia specifica 	<p>Punti max 3 1 - 1.5 2 - 2.5 3</p>	
<p>totale</p>	<p>max 15</p>	

GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER IL COLLOQUIO

Candidato:

Tesina/Percorso	<ul style="list-style-type: none"> ● Conoscenza ● Capacità espositiva ● Grado di approfondimento ● Capacità di collegamento interdisciplinare ● Originalità della trattazione ● Capacità di collegare la problematica affrontata con argomenti scolastici o con proprie esperienze 	Fino a 6 punti
Atteggiamento durante l'esame	<ul style="list-style-type: none"> ● E' capace di interagire autonomamente e con sicurezza ● Risponde in modo coerente ● Procedo autonomamente nella risposta e la elabora in modo sufficiente ● Risponde ma ha bisogno di essere indirizzato ● Risponde con incertezza e con imprecisione ai quesiti 	<p>5</p> <p>4</p> <p>3</p> <p>2</p> <p>1</p>
Conoscenza dei contenuti	<ul style="list-style-type: none"> ● Appropriate ● Accettabili ● Insufficienti ● Scarse 	<p>6</p> <p>4-5</p> <p>2-3</p> <p>1</p>
Competenze	<ul style="list-style-type: none"> ● Appropriate ● Accettabili ● Insufficienti ● Scarse 	<p>6</p> <p>4-5</p> <p>2-3</p> <p>1</p>
Capacità logiche e critiche	<ul style="list-style-type: none"> ● Appropriate ● Accettabili ● Insufficienti ● Scarse 	<p>4</p> <p>3</p> <p>2</p> <p>1</p>
Discussione delle prove scritte	<ul style="list-style-type: none"> ● Dimostra capacità di auto correzione e interloquisce attivamente ● Riesce a comprendere facilmente gli errori compiuti ● Comprende gli errori a fatica e solo se guidato 	<p>3</p> <p>2</p> <p>1</p>

PUNTEGGIO TOTALE:/30

TESTI SIMULAZIONE TERZA PROVA D'ESAME

I.I.S. P. FRISI MILANO

ANNO SCOLASTICO 2017/18

**PRIMA SIMULAZIONE TERZA PROVA
ESAME DI STATO**

**CLASSE
V O commerciale**

**MATERIE
DIRITTO
INGLESE
FRANCESE
MATEMATICA**

TIPOLOGIA B

CANDIDATO:

PUNTEGGIO:

E' consentito l'uso del dizionario bilingue.

E' consentito l'uso della calcolatrice scientifica non programmabile

DIRITTO

- 1) Il candidato descriva l'Istituto dell'ISTAT, annoverando le sue funzioni e le sue principali caratteristiche.

- 2) Il candidato descriva il fenomeno dell'Inflazione.

- 3) Il candidato descriva quali sono gli interventi ordinari e straordinari d'integrazione salariale.

INGLESE

1) Write about the chain of production and the Three sectors of production

2) Write about the Internet revolution and e-commerce

3) Write about Commerce and Trade and Types of Economy

FRANCESE

Il candidato risolva i seguenti quesiti:

1) La facture c'est quoi? Expliquez les plusieurs types de factures.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(Max 10 lignes)

2) Le règlement et ses modes des paiement.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3) Les banques françaises.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

MATEMATICA

Il Candidato risolve i seguenti quesiti:

- 1) Calcolare il seguente integrale indefinito:

$$\int \left(6x^2 - \frac{1}{x^2} \right) dx$$

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

- 2) Calcolare la derivata prima della seguente funzione composta:

$$y = \frac{e^{3x}}{(x^3 - 1)^2}$$

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

- 3) Calcolare i punti di flesso della seguente funzione:

$$y = x^3 - 3x - 1$$

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

I.I.S. P. FRISI MILANO

ANNO SCOLASTICO 2016/17

SECONDA SIMULAZIONE TERZA PROVA
ESAME DI STATO

CLASSE
V O commerciale

MATERIE
DIRITTO
INGLESE
FRANCESE
MATEMATICA

TIPOLOGIA **B**

CANDIDATO:

PUNTEGGIO:

E' consentito l'uso del dizionario bilingue.

E' consentito l'uso della calcolatrice scientifica non programmabile

CANDIDATO:

INGLESE

1) Talk about bank transfers and Letters of Credit.

2) Write a Letter to enquire about mobile services.

Insert a. kind of services b. cost per service c. special promotions d. final offer

3) Talk about the organisation of business.

FRANCESE

Il candidato risolva i seguenti quesiti:

1) Qu'est-ce que le marketing?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(Max 10 lignes)

2) Par quels supports peut-on réaliser une publicité?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3) Quelles sont les différentes méthodes de vente?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

DIRITTO

- 1) Il Candidato descriva le funzioni e le caratteristiche del Documento Giuridico.

- 2) Il Candidato descriva i principali adempimenti ed obblighi del Datore di Lavoro in materia di Sicurezza sul Lavoro.

- 3) Il Candidato indichi le Leggi più importanti in Materia di Sicurezza sul Lavoro.

MATEMATICA

Il Candidato risolva i seguenti quesiti:

1) Calcolare il seguente **integrale definito da 0 a 1**:

$$\int (3 + e^{2x}) dx$$

2) In una scatola ci sono 30 palline numerate da 1 a 30. Calcolare la probabilità che si verifichino i seguenti eventi:

A: la pallina estratta sia un numero pari $p(A)$

B: la pallina estratta sia un numero dispari $p(B)$

C: la pallina estratta sia un numero pari compreso tra 10 e 20 (estremi esclusi) $p(C)$

D: $A \cup B$

E: $A \cap B$

F: $B \cap C$

G: $B \cup C$

- 3) Calcolare la misura dell'area evidenziata nel grafico seguente:

