

PROGRAMMAZIONE PREVENTIVA

Percorso di istruzione: II LIVELLO

2° PERIODO Classe 3/4 SET

Disciplina: Discipline turistiche e aziendali

Testi adottati: Campagna-Loconsole, SCELTA TURISMO 1, Tramontana
ISBN: 9788823347441
Campagna-Loconsole, SCELTA TURISMO 2, Tramontana
ISBN: 9788823347403

Curricolo composto da N. Moduli o UdA: 5

COMPETENZE trasversali e disciplinari

- Utilizzare gli strumenti culturali e metodologici acquisiti per porsi con atteggiamento razionale, critico e responsabile di fronte alla realtà, ai suoi fenomeni e ai suoi problemi, anche ai fini dell'apprendimento permanente
- Utilizzare le reti e gli strumenti informatici nell'attività di studio, ricerca e approfondimento disciplinare
- Interpretare i sistemi aziendali nei loro modelli, processi di gestione e flussi informativi
- Riconoscere ed interpretare: a) le tendenze dei mercati locali, nazionali e globali anche per coglierne le ripercussioni nel contesto turistico; b) i macrofenomeni socio- economici globali in termini generali e specifici dell'impresa turistica

Annualità 3°

MODULO (UdA) N.1: Titolo RIPASSO PREREQUISITI		
Annualità terza		
ORE IN PRESENZA: 6	ORE A DISTANZA: 2	TOTALE ORE: 8 di cui valide ai fini PCTO: 0
ABILITA'	CONOSCENZE	
<ul style="list-style-type: none"> • Riconoscere la funzione economica delle diverse aziende. • Classificare le aziende secondo vari criteri • Esaminare le relazioni tra l'azienda e l'ambiente esterno. • Individuare le varie fasi del ciclo della vendita. • Riconoscere gli elementi e le principali clausole del contratto di vendita. • Classificare le operazioni ai fini IVA. • Compilare la fattura e calcolare gli importi applicando le norme IVA di base. 	<p>Aziende e imprese. Istituti e aziende. La classificazione delle aziende. Il sistema impresa e le relazioni con l'esterno. Caratteristiche dei servizi. Settori dell'attività economica. Tipologie di aziende nel canale di distribuzione.</p> <p>Compravendita, IVA e fatturazione. Caratteristiche fondamentali del contratto di vendita (nozione, obblighi dei contraenti, fasi, elementi). La normativa IVA (caratteri e presupposti dell'imposta, classificazione delle operazioni, determinazione della base imponibile, fatturazione, liquidazione e versamento).</p>	

MODULO (UdA) N. 2: Titolo TURISMI E IMPRESE		
Annualità terza		
ORE IN PRESENZA: 6	ORE A DISTANZA: 2	TOTALE ORE: 8 di cui valide ai fini PCTO: 1
ABILITA'	CONOSCENZE	
<ul style="list-style-type: none"> • Distinguere i diversi tipi di turismo • Riconoscere le componenti storiche, sociali e culturali che concorrono allo sviluppo integrato del turismo • Riconoscere le tendenze dei mercati e le problematiche di localizzazione di un'azienda 	<p>Nozioni generali sul turismo. Elementi e classificazioni del turismo. Ruolo del turismo nel contesto storico, socio-culturale, ambientale ed economico.</p> <p>Il mercato turistico. Nozioni, caratteristiche, analisi e indicatori della domanda e dell'offerta turistiche. Le imprese</p>	

<p>turistica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riconoscere i fattori che determinano il rischio delle imprese turistiche • Individuare il ruolo degli operatori pubblici a sostegno dello sviluppo turistico del territorio 	<p>turistiche: classificazione e specificità gestionali. Soggetti pubblici che intervengono nell'attività turistica. Ruoli e responsabilità nelle professioni turistiche (cenni).</p>
--	---

<p align="center">MODULO (UdA) N. 3: Titolo IMPRESE TURISTICHE</p> <p align="center">Annualità terza</p>		
<p>ORE IN PRESENZA: 27</p>	<p>ORE A DISTANZA: 4</p>	<p>TOTALE ORE: 31 di cui valide ai fini PCTO: 4</p>
<p align="center">ABILITA'</p>	<p align="center">CONOSCENZE</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Riconoscere gli elementi materiali e i servizi che compongono il prodotto turistico • Analizzare le caratteristiche delle diverse agenzie di viaggio • Riconoscere nella distribuzione turistica le diverse agenzie di viaggio in rapporto agli altri operatori con riferimento all'attività svolta e ai servizi offerti • Redigere e/o compilare la documentazione e la modulistica tipica delle agenzie di viaggio • Individuare le procedure che caratterizzano la gestione delle aziende turistiche, rappresentandone i processi e i flussi informativi 	<p>Imprese di viaggi. Componenti del prodotto turistico. Attività svolte e servizi offerti dalle agenzie di viaggio. Tipologie e specificità della distribuzione turistica. Rapporti delle agenzie di viaggio con gli altri operatori turistici. Documenti delle agenzie di viaggio e normativa IVA. Intermediazione di un servizio turistico singolo. Intermediazione di un pacchetto turistico.</p> <p>Altre imprese turistiche. Imprese ricettive: tipologie di strutture e loro classificazione, il ciclo cliente e i relativi documenti. Imprese di trasporto: classificazioni, imprese di trasporto ferroviario (servizio di biglietteria ferroviaria nazionale e modalità di acquisto di un biglietto).</p>	

Data

Annualità 4°

MODULO (UdA) N. 4: Titolo CONTABILITÀ E BILANCIO DELLE IMPRESE TURISTICHE Annualità quarta		
ORE IN PRESENZA: 30	ORE A DISTANZA: 8	TOTALE ORE: 38 di cui valide ai fini PCTO: 8
ABILITA'	CONOSCENZE	
<ul style="list-style-type: none"> • Classificare le operazioni di gestione secondo diversi criteri • Analizzare i fatti di gestione nell'aspetto finanziario e nell'aspetto economico • Rilevare in P.D. i principali fatti di gestione e le principali scritture di assestamento • Determinare il reddito d'esercizio e il patrimonio di funzionamento • Redigere la situazione contabile finale • Distinguere gli obblighi in materia di redazione del bilancio imposti ai diversi tipi di aziende in relazione alla forma giuridica, alle dimensioni e all'attività svolta 	<p>I principi della contabilità generale. La gestione e le classificazioni delle operazioni di gestione. L'analisi del fatto di gestione. Il metodo della partita doppia applicato al sistema del patrimonio e del risultato economico. Il conto e il piano dei conti. La registrazione in partita doppia sul libro giornale e nei conti di mastro. Le situazioni contabili. Manifestazione finanziaria e competenza economica. Determinazione del risultato economico di periodo e rappresentazione del patrimonio di funzionamento. Scritture di assestamento, epilogo e chiusura. Redazione del bilancio.</p> <p>Patrimonio, reddito e bilancio d'esercizio. Scritture e obblighi contabili. Cenni sulla valutazione degli elementi del patrimonio: principi di redazione del bilancio e criteri di valutazione. Forma e contenuto del bilancio d'esercizio di un'impresa individuale. Prospetti contabili del bilancio d'esercizio delle società di capitali chiuse.</p>	

MODULO (UdA) N. 5: Titolo MARKETING DELLE IMPRESE TURISTICHE

Annualità quarta

ORE IN PRESENZA: 9	ORE A DISTANZA: 5	TOTALE ORE: 14 di cui valide ai fini PCTO: 5
ABILITA'	CONOSCENZE	
<ul style="list-style-type: none"> • Analizzare la domanda turistica ed individuare i potenziali target di clienti • Individuare le leve di marketing che l'azienda può gestire • Analizzare e confrontare i principali aspetti di una campagna di comunicazione 	<p>Il sistema e le analisi di marketing. Nozione di marketing. Il marketing nelle imprese di servizi. Fasi del rapporto azienda/mercato. Tipologie di ricerca di mercato.</p> <p>Il marketing strategico. Attività proprie del marketing strategico. Segmentazione del mercato. Posizionamento.</p> <p>Il marketing operativo. Leve del marketing mix: prodotto, prezzo, posizione, promozione. Ciclo di vita del prodotto. Comunicazione di marketing.</p>	

Data