

ISTITUTO DI ISTRUZIONE PARITARIO MERINI
ISTITUTO TECNICO SETTORE ECONOMICO
INDIRIZZO: AMMINISTRAZIONE FINANZA E MARKETING
PROGRAMMA DI ECONOMIA AZIENDALE
CLASSE 4^a AFM SEZ A
A.S. 2025/2026

Prof.ssa Rosa Deo

Ripasso e recupero sulla contabilità

Operazioni di gestione: investimenti, disinvestimenti, finanziamenti;

Fasi operative di determinazione del reddito d'esercizio e del patrimonio di funzionamento;

Scritture di assestamento;

Competenze e capacità: Redigere le scritture in P.D. relative agli acquisti e alle vendite e ai finanziamenti Redigere le scritture di assestamento e il prospetto della situazione patrimoniale ed economica

La forma giuridica dell'impresa

La scelta della forma giuridica delle imprese;

Le società di persone;

Le società di capitale;

Le società cooperative;

I gruppi di imprese;

Competenze e capacità: Per le varie forme di società, analizzare sotto l'aspetto civilistico e contabile:

- la costituzione
- i conferimenti
- il carico fiscale
- la destinazione degli utili
- le variazioni di capitale sociale

La gestione del personale

Teorie e sviluppo dell'organizzazione del lavoro;

La gestione e le politiche del personale;

L'amministrazione del personale;

La funzione del personale.

Il reclutamento e la selezione.

La contabilità del personale.

I libri obbligatori.

Competenze e capacità: Teorie e modelli organizzativi d'impresa: individuale, gerarchico, funzionale, matriciale, learn organization.

La gestione dei beni strumentali

Classificazione, funzione e acquisizione dei beni strumentali;

Le immobilizzazioni;

La classificazione e la funzione dei beni strumentali;

L'apporto e l'acquisto da terzi;

Le costruzioni in economia;

Il leasing finanziario;

L'utilizzo e la dismissione dei beni strumentali;

Le manutenzioni e le riparazioni;

I costi incrementativi: ristrutturazioni, ammodernamenti, ampliamenti;

L'ammortamento dei beni strumentali;

L'alienazione: vendita e permuta;

L'eliminazione dal processo produttivo;

Competenze e capacità: Competenze pratiche ed operative.

La gestione delle vendite

La funzione del marketing: Il marketing mix;

La politica del prezzo.

La comunicazione e la pubblicità.

La politica distributiva.

La rete di vendita.

L'analisi dei costi di distribuzione

Competenze e capacità: Ricerche qualitative e quantitative del marketing.

La gestione finanziaria

Gestione e fabbisogno finanziario;

Fabbisogno finanziario iniziale, lordo e netto;

Relazione tra impieghi e finanziamenti I flussi finanziari;

Gli indicatori di equilibrio patrimoniale-finanziario

Competenze e capacità: Reperire informazioni

