

***Istituto Tecnico Statale per il Turismo***  
***"Francesco Algarotti"***

Cannaregio, 351 - 30121 VENEZIA - Tel. 041.716266 - Fax 041.720054 - C.F.: 80012240273  
Indirizzo Internet: <http://www.istitutoalgarotti.gov.it> e-mail: [algarotti@tin.it](mailto:algarotti@tin.it) [VETN0100N@istruzione.it](mailto:VETN0100N@istruzione.it)

Programma Consuntivo

PROF. ....Marangon Monica.....

Classe ...2I..... materia ECONOMIA AZIENDALE..... anno scolastico 2016/2017

Il contratto di compravendita: elementi del contratto, clausole relative al trasporto alla consegna all'imballaggio al pagamento.

L'I.V.A: presupposti; caratteristiche e campo di applicazione; classificazione delle operazioni in base all'iva;

Obblighi dei soggetti passivi I.V.A.

Determinazione dell'iva da versare allo stato con il metodo di deduzione imposta da imposta.

I documenti della compravendita: il documento di trasporto; la fattura ( Diversi tipi di fatture, immediate e differite) ;  
le note di variazione.

Il calcolo dell'imponibile e dell'imposta in presenza di diversi tipi di sconti e spese e diverse aliquote IVA.

La corretta compilazione dei vari tipi di documenti.

I titoli di credito: concetto classificazione e caratteristiche

Le cambiali: Cambiale tratta e pagherò.

Gli assegni : bancario e circolare.

Gli strumenti di pagamento: strumenti di pagamento bancari.

***Istituto Tecnico Statale per il Turismo***  
***"Francesco Algarotti"***

Cannaregio, 351 - 30121 VENEZIA - Tel. 041.716266 - Fax 041.720054 - C.F.: 80012240273  
Indirizzo Internet: <http://www.istitutoalgarotti.gov.it> e-mail: [algarotti@tin.it](mailto:algarotti@tin.it) [VETN0100N@istruzione.it](mailto:VETN0100N@istruzione.it)

Programma Consuntivo

PROF. ....Marangon Monica.....

Classe ...3I..... materia Discipline Turistiche ed Aziendali..... anno scolastico 2016/2017

Contenuti disciplinari svolti

*Primo periodo*

Il mercato turistico: domanda e offerta turistica, strumenti di analisi della domanda ed offerta turistica.

Turismo nel contesto storico e socio-economico.

Il trasporto ferroviario in Italia.

Vettori e principali servizi. (Linee, tipologie di treni e percorrenze, servizi offerti e tipologie di tariffe).

Il trasporto aereo in Italia: diversi tipi di vettori e principali servizi, prezzi, biglietti, strumenti di vendita.

Le aziende ricettive e le loro classificazioni.

Gli alberghi: il contratto d'albergo; I prezzi dei servizi d'albergo.

Il ciclo cliente nelle aziende ricettive: Dalla prenotazione alla fase post vendita.

I documenti dell'albergo: Scheda di prenotazione e notificazione registro e tableau delle prenotazioni, il planning e il quadro delle camere; il registro degli arrivi e delle presenze; la maincourante; la Fattura pro forma; la fattura fiscale e la ricevuta fiscale dell'albergo.

Il pagamento e la fase post vendita.

Secondo periodo

Gestione e prodotti delle aziende turistiche:

Le agenzie di viaggio e turismo: classificazione e attività svolta.

Le agenzie di viaggi intermediarie: servizi forniti.

La vendita dei prodotti turistici: Il voucher e i vari tipi di voucher.

Rapporti tra adv intermediarie e imprese ricettive: tutta la documentazione relativa alla vendita di servizi ricettivi.

Rapporti tra adv intermediarie e tour operator.

Rapporti tra adv intermediarie e turisti.

Rapporti tra adv tour organizer e fornitori.

Calcoli collegati alla vendita di servizi isolati semplici.

La costruzione di itinerari.

**Impresa formativa simulata:**

IFS: analisi della situazione territoriale, analisi degli elementi di attrazione e delle potenzialità del territorio e analisi economica della domanda e della offerta turistica dello stesso. Individuazione dei bisogni del territorio, delle potenzialità e delle minacce. Individuazione di una business idea. (oggetto sociale, possibili prodotti e mercati). Ideazione e realizzazione di prodotti Descrizione della formula imprenditoriale ; ideazione del progetto organizzativo e gestionale.

Venezia, 8.06.17

IL DOCENTE

I rappresentanti di classe

*Istituto Tecnico Statale per il Turismo*  
**"Francesco Algarotti"**

Cannaregio, 351 - 30121 VENEZIA - Tel. 041.716266 - Fax 041.720054 - C.F.: 80012240273

Indirizzo Internet: <http://www.istitutoalgarotti.gov.it> e-mail: [algarotti@tin.it](mailto:algarotti@tin.it) VETN0100N@istruzione.it

Programma Consuntivo

PROF. ....Marangon Monica.....

Classe ...4I..... materia Discipline Turistiche ed Aziendali..... anno scolastico 2016/2017

Programma svolto

*Primo periodo*

La comunicazione interpersonale ed aziendale.

Analisi di mercato: strumenti e metodologie per analizzare domanda e offerta .

La segmentazione del mercato: Concetto di segmentazione, targeting, posizionamento.

Strategie di marketing differenziato indifferenziato concentrato e di nicchia.

Concetto di sistema prodotto.

Il marketing mix con particolare riferimento al settore turistico.

Il macromarketing. Il marketing mix nel macromarketing.

Il posizionamento sul mercato di un prodotto.

Il ciclo di vita del prodotto. Le fasi.

Gli strumenti promozionali e pubblicitari in relazione alle Varie fasi del ciclo di vita di un prodotto.

*Secondo periodo*

Concetto di conto e regole di registrazione nei conti. Il piano dei conti.

La contabilità generale. La classificazione dei conti in base al sistema del reddito e del patrimonio. Il metodo della partita doppia.

La contabilità delle aziende turistiche: Le rilevazioni contabili in partita doppia con il sistema del reddito e del patrimonio.

Rilevazioni relative a : costituzione; acquisti e vendite; riscossioni e pagamenti con ribassi ed abbuoni; rilevazioni relative al personale dipendente e autonomo; finanziamenti.

Il patrimonio lordo e il patrimonio netto. Concetto di reddito e di reddito d'esercizio.

Le operazioni di assestamento dei conti e la chiusura: Determinazione di ratei e risconti, rimanenze finali di merce e ammortamento.

La determinazione del reddito con il procedimento analitico e sintetico.

Il bilancio d'esercizio. Contenuto dello stato patrimoniale, del conto economico e della nota integrativa.

L'analisi di bilancio per indici

Impresa formativa Simulata:

Analisi di mercato e individuazione di un possibile prodotto/mercato nel quale avviare una attività di impresa.

Analisi di dati forniti dall' ISTAT, regione, ciset.

Individuazione della tipologia di azienda, del nome, del logo e degli slogan.

Redazione del business Plan e dei documenti necessari per la costituzione.

Realizzazione di prodotti turistici.

