

<p>Materia: Economia</p>	<p>Curricolo: SPC ICD (riqualifica) Anno: 1. anno</p>	<p>Ore lezione settimanali: 4 Ore lezione annue: 146</p>
Obiettivo di formazione	Contenuti del programma	Metodo di valutazione
<p>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descrivere gli elementi di base dell'attività economica (bisogni, fabbisogno, merci, principi economici) e il circuito economico semplice. • Spiegare l'importanza dei fattori di produzione e descrivere gli effetti di un lavoro efficiente ed efficace sull'azienda e sulle persone. • Capire il significato dei tre settori economici. • Spiegare la posizione e l'importanza del commercio nell'economia, descrivere i compiti del commercio all'ingrosso e al dettaglio, elencare gli effetti sul commercio al dettaglio dei cambiamenti economici e sociali. • Elencare gli aspetti legali dei crediti e della circolazione del denaro, conoscere le consuete modalità di pagamento in uso nel commercio al dettaglio, spiegare la circolazione del denaro e dei crediti nel commercio al dettaglio. • Allestire un semplice budget personale, redigere la lista delle spese e calcolare quanto rimane a disposizione. 	<p>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nozioni di base: cos'è l'economia, il circuito economico, i bisogni, i beni e i servizi. • Fattori di produzione: il suolo, il lavoro, il capitale, la produttività. • Settori economici: settore primario, settore secondario, settore terziario. • Commercio: la catena commerciale, i canali di distribuzione, la dogana, i compiti del commercio al dettaglio, l'importanza del commercio al dettaglio. • Circolazione del denaro e dei crediti: il contratto vendita (elementi essenziali), il pagamento, la vendita a credito, la Legge sul credito al consumo (vendita rateale, credito al consumo / piccolo credito, leasing). • Il budget personale: significato di budget, come calcolare un budget, il budget personale nei diversi periodi della vita. • Fatture relative alla professione e basi di calcolo: nozioni di base (arrotondamenti, frazioni, sistema metrico decimale, misure di tempo), regola del tre (proporzionalità diretta, proporzionalità inversa), medie e miscugli, ripartizioni, percentuali, modifiche di prezzo, calcolo dell'interesse, cambio. 	<p>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☞ prove scritte, almeno 3 per semestre ☞ ev. interrogazioni orali ☞ esecuzione puntuale dei compiti ☞ applicazione e partecipazione attiva alle lezioni

ML 2-02 Obiettivi d'insegnamento

<ul style="list-style-type: none"> • Allestire fatture relative al proprio campo professionale: provvigione, pesi, cambiamento di prezzi, valute estere, calcoli della media, ripartizioni e calcolare l'interesse. • Conoscere i fondamenti del marketing, (elencare e spiegare gli strumenti più significativi del marketing e del marketing mix riferito all'azienda) e l'importanza della ricerca di mercato. • Conoscere le basi della calcolo e della contabilità relative al traffico delle merci e dei pagamenti, il funzionamento dell'imposta sul valore aggiunto e applicare la calcolo dei prezzi nel commercio al dettaglio. • Calcolare l'interesse. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing: dalla vendita al marketing, il mercato, ricerca di mercato, gli strumenti del marketing, il marketing-mix, il piano di marketing. • Calcolo dei prezzi: la calcolo dei prezzi, l'imposta sul Valore Aggiunto. • Calcolo dell'interesse nel commercio al dettaglio: termine medio di credito (TMC), piccolo credito. • 	
<p>Livello di attitudine: 3,4</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u> dispense, libro di testo, clip educativi su CD, Powerpoint , calcolatrice.</p>	<p>Aggiornato da: CRE Data: gennaio 2018</p>