Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca
Ufficio Scolastico Regionale per la Lombardia
Istituto di Istruzione Secondaria Superiore
Paolo Frisi
Liceo delle Scienze Umane Opzione Economico-Sociale
Istituto Professionale Settore Servizi
Via Otranto 1, angolo Cittadini - 20157 Milano
Tel. 02 - 3575716/8 Fax 02 - 39001523
E-mail MIIS058007@istruzione.it – Sito www.ipsfrisi.it
Cod. Fisc. 80127550152

Prot.n° 2596 C/29d
del 14/05/2016

n°esp.albo n°851 del 14/05/2016

ESAMI DI STATO

a.s.2015/2016

Documento
del Consiglio di Classe 5O

Corso per gli adulti ex D.P.R.263/12

Diploma di istituto professionale settore servizi

INDIRIZZO SERVIZI COMMERCIALI

Indice

COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI CLASSE ……..3
ELENCO CANDIDATI E TITOLO TESINA/PERCORSO ……..4
PROFILO PROFESSIONALE ……5
PRESENTAZIONE DELLA CLASSE ……...6
PROGRAMMI SVOLTI ……7
Italiano ……7
Storia ……8
Francese ……...9
Matematica ……12
Tecniche professionali dei servizi commerciali ……13
Informatica ……19
Diritto ed economia ……...20
Inglese ……21
Tecniche di comunicazione e relazione ……22
CRITERI DI VALUTAZIONE ……24
MODALITA' E STRUMENTI DI LAVORO DEL CONSIGLIO DI CLASSE ……..25
SIMULAZIONI ESAMI DI STATO ……27
Prima simulazione della Terza prova dell'Esame di Stato 2015/2016 ……..28
Seconda simulazione della Terza prova dell'Esame di Stato 2015/2016 ……..36
GRIGLIE DI VALUTAZIONE ……44
Griglia di valutazione per la Prima prova ……44
Griglia di valutazione per la Seconda prova ……46
Griglia di valutazione per la Terza prova ……..47
Griglia di valutazione per il Colloquio ……..49

COMPONENTI DEL CONSIGLIO DELLA CLASSE

5^ O commerciale

a.s. 2015/2016

DISCIPLINA	DOCENTI	FIRMA
ITALIANO – STORIA	DORDONI GIOVANNI	
MATEMATICA	MANZONI SILVIA MARIA	
FRANCESE	VESSICHELLI ANGELA	
TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI	LOPEZ FRANCESCO	
INFORMATICA E LABORATORIO	MININNI ROBERTO COSIMO	
DIRITTO- ECONOMIA POLITICA	COVA CAMILLO	
INGLESE	DI LORENZO MAURA	
TECNICHE DI COMUNICAZIONE E RELAZIONE	SERRA ELISA	

Milano, li 15 maggio 2016

IL DIRIGENTE SCOLASTICO

(Prof. Luca Azzolini)

……..……

ELENCO CANDIDATI E TITOLO TESINA/PERCORSO

CANDIDATO	TITOLO TESINA/PERCORSO
1. ARETANO ALESSIA	IL NEW DEAL
2. BOSCO MIRIAM	LA CRISI DEL ‘29
3. DONNARUMMA DARMA	MUSICA
4. FERRARA MATTEO	IL SISTEMA TRIBUTARIO
5. JELLOULI TOURIA	IL MARKETING
6. MANDURINO FEDERICO	IL BILANCIO DELLA JUVENTUS
7. MELFI LAURA	IL BILANCIO DELLO STATO
8. PASETTI DAVIDE	IL CAMMINO DEL PROIBIZIONISMO
9. PELLIZZOLA GRETA VITTORIA	IL BILANCIO SECONDO GLI IAS/IFRS
10. PIROSU ALESSANDRA	"CAP 20025" RISCRIVERE BRICOCENTER
11. SEBASTIANI MICHELE	IL MALE DI VIVERE
12. TINNIRELLO MARIA FRANCESCA	LA SOCIETA’ DI CAPITALI
13. UVA STEFANIA ALICE	LA COMUNICAZIONE AZIENDALE
14. VALIATI DENISE	FEMMINICIDIO IL RUOLO DELLA DONNA NELLA SOCIETA’
15. VENTE ALBURQUEQUE GERSY AARON	LA BELLE EPOQUE
16.VENZA IVAN	IL CONSUMISMO

PROFILO PROFESSIONALE

IL TECNICO DEI SERVIZI COMMERCIALI

Il TECNICO DEI SERVIZI COMMERCIALI è in grado di operare, in modo attivo e consapevole, in aziende di varia natura e dimensione, inserendosi in modo privilegiato nella funzione amministrativa, gestionale e di pianificazione.

Possiede competenze polivalenti e flessibili, derivanti da interventi formativi finalizzati allo sviluppo di un'ampia cultura di base, di senso critico, di abilità logico espressive, di doti di disponibilità e di flessibilità che gli consentono di essere elemento attivo e consapevole nel sistema aziendale.

In termini di conoscenze possiede:

- un'adeguata cultura contabile;
- un'approfondita conoscenza delle varie aree organizzative aziendali;
- la conoscenza scritta e parlata di due lingue straniere;
- la conoscenza degli aspetti patrimoniali, economici e finanziari della gestione aziendale;
- la conoscenza delle dinamiche relative alla programmazione dell'attività aziendale e del controllo di gestione;
- la conoscenza del processo di formazione, revisione e riclassificazione di un bilancio aziendale;
- la conoscenza dei principali strumenti di legge che regolano il mercato del lavoro.

In termini di capacità, competenze e comportamenti:

- possiede la capacità di percepire problemi, controllare situazioni complesse ed individuare soluzioni;
- è in grado di recepire informazioni e strumenti per risolvere i problemi;
- sa comunicare e operare anche con strumenti informatici, collaborando alla gestione del sistema informatico-contabile aziendale;
- sa utilizzare metodi e strumenti organizzativi;
- sa dialogare con soggetti posti ai vari livelli gerarchici, funzionali e progettuali, collaborando per proporre obiettivi, programmare e controllare i risultati economico finanziari.
- sa collaborare con le funzioni interessate nella preparazione e interpretazione del budget;
- assicura alle funzioni interessate la tempestiva segnalazione degli scostamenti significativi di budget.

PRESENTAZIONE DELLA CLASSE

La 5^ O, indirizzo T*ecnico dei Servizi Commerciali,* è composta di diciannove alunni, di cui undici provenienti dal corso serale di questo Istituto, tre dai corsi diurni e cinque da diversi Istituti scolastici della città di Milano (quali ad esempio l'Istituto Tecnico Comm. V. Pareto o l'Istituto Gentileschi). Dall'inizio dell'anno la classe ha subito una modifica nella sua composizione, e rispetto alla frequenza, in quanto tre alunni, già dal primo quadrimestre hanno cessato di frequentare, chi per motivi famigliari, chi per motivi di lavoro. L'inserimento, comunque, di nuovi alunni, non ha provocato alcun problema di convivenza scolastica, in quanto il processo di integrazione è stato supportato dalla fattiva collaborazione e dalla disponibilità fornita dalla formazione tradizionale della classe. Relativamente alla Docenza, gli insegnanti del Consiglio di Classe, ad eccezione del corso di Lingua straniera Inglese, hanno assicurato continuità didattica per l'intero corso dell'anno scolastico 2015/2016. Sotto il profilo disciplinare gli alunni della V^O indirizzo Tecnico dei Servizi Commerciali, hanno mostrato correttezza e rispetto del ruolo dei Docenti, partecipando con fattiva collaborazione al dialogo educativo. E' emerso nella classe un profitto, comunque differenziato. Non tutti i discenti hanno mostrato continuità e senso di responsabilità nel farsi trovare puntuali alle verifiche programmate. A tal riguardo il Consiglio di Classe, in riferimento alle caratteristiche dei corsi serali, ha puntato sulla personalizzazione dei percorsi formativi, gestendo nel corso degli anni una metodologia didattica specifica. Nella classe V°O aziendale va comunque segnalato il comportamento esemplare di alcuni alunni, sia sotto il profilo didattico sia sotto il profilo disciplinare. Tali alunni hanno manifestato una non comune sensibilità e un forte senso di appartenenza ai principi fondanti, riferiti peraltro all'intera classe e riguardanti le regole dell'Istituzione scolastica "Istituto di Istruzione Sup. Paolo Frisi", riconoscendo i meriti per la quasi totalità del corpo Docente, con il quale hanno collaborato, senza sosta, per l'intero anno scolastico. I contenuti e le attività di diverse discipline sono stati seguiti, dall'utenza sulla piattaforma Moodle "Frisi online". Con la consulenza del Docente di Tecnica Commerciale è stata inoltre divulgata online, sulla piattaforma, "Lezioni in pillole", ovvero un'esposizione dalla postazione del Docente ed in una sezione diversa relativa alla V°N sociale di argomenti di carattere giuridico.

Tutti gli studenti hanno acquisito le necessarie competenze di base volte a concretizzare l'attività specifica di tecnico delle professioni e dei servizi commerciali.

PROGRAMMI SVOLTI

Programma di Italiano svolto nella classe 5 O

Anno scolastico 2015/2016 - Prof. Dordoni

Il Decadentismo. Tipologie dell'eroe decadente: l'esteta, il superuomo, l'inetto.

Gabriele D'Annunzio: la vita, le opere, la poetica

Lettura di brani antologizzati de "Il piacere"; "La pioggia nel pineto", "Canta la gioia"

Giovanni Pascoli: la vita, le opere, la poetica

"Lavandare"; "Il gelsomino notturno"; "X Agosto"; "Digitale purpurea"; "Novembre"; "L'assiuolo"; brano antologizzato de "Il fanciullino"

I Crepuscolari: la poetica

Corazzini: "Desolazione di un povero poeta sentimentale"; Moretti: "Io non ho niente da dire"; Gozzano: " L'amica di nonna Speranza"; "La signorina Felicita"

Le avanguardie storiche

Il Futurismo; il Dadaismo; il Surrealismo

Italo Svevo: la vita, le opere, la poetica

Lettura dei brani antologizzati da "Una vita"; "Senilità"; La coscienza di Zeno"

Luigi Pirandello: la vita, le opere, la poetica

Lettura dei brani antologizzati da "L'umorismo"; "Il fu Mattia Pascal"; "Uno, nessuno, centomila"; "Sei personaggi in cerca d'autore" Novelle: " Il treno ha fischiato"; "La patente"

Giuseppe Ungaretti: la vita, le opere, la poetica

"I Fiumi"; "San Martino del Carso"; "Soldati"; "Veglia"; "Fratelli"; "La madre"

Eugenio Montale: la vita, le opere, la poetica

"I limoni"; "Non chiederci la parola"; "Spesso il male di vivere"; "La casa dei doganieri"; "Cigola la carrucola"; "Non recidere forbice"

Il Neorealismo: la poetica

Lettura dei seguenti brani antologizzati: Vittorini, "Una nuova cultura"; P. Levi , da " Se questo è un uomo"; Fenoglio, "Milton"; Pasolini, da "Ragazzi di vita"

Programma di Storia svolto nella classe 5 O

Anno scolastico 2015/2016 - Prof. Dordoni

L'età dell'imperialismo

L'Italia giolittiana

La cause della prima guerra mondiale

La prima guerra mondiale

La rivoluzione russa

Il dopoguerra in Europa e in Italia

Il biennio rosso

La nascita e l'avvento del fascismo. L'ideologia fascista

Il primo governo Mussolini. L'omicidio Matteotti. La dittatura. I patti Lateranensi. La guerra d'Etiopia

La crisi del '29 e le sue ripercussioni in Europa e nel mondo

La Germania nel dopoguerra. La Repubblica di Weimar. La crisi economica

La nascita e l'avvento del nazismo. L'ideologia nazista

La nascita dell'URSS. Lo stalinismo. La collettivizzazione delle terre. Le grandi purghe staliniane del 1936/38

La guerra civile spagnola

Francia ed Inghilterra negli anni Venti e Trenta

Stati Uniti e Giappone negli anni Venti e Trenta

La Germania nazista

Verso la seconda guerra mondiale. Le cause

La seconda guerra mondiale

L'Italia entra in guerra. La guerra parallela

L'invasione dell'URSS. L'entrata in guerra degli Stati Uniti

L'olocausto

La caduta del fascismo e l'8 settembre. La resistenza

La fine della guerra

L'Europa e il mondo nel dopoguerra

La guerra fredda

L'Italia nel dopoguerra. Il referendum Repubblica-Monarchia. La Costituzione.

Il miracolo economico

FRANCESE

PROGRAMMA SVOLTO 5° - A.S. 2015-2016 - Prof.ssa Angela Vessichelli

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
- Rédaction de quelques lettres commerciales
- Questionnaires
- Résumés de quelques textes commerciaux
- Traduction et relecture de textes d'affaires et commerciaux

LA FACTURATION

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

- Le paiement au comptant
- Les espèces
- Le chèque de paiement
- Le chèque certifié
- Le chèque de banque
- Le chèque barré
- Les chèques non barrés
- Le chèque visé
- Les cartes bancaires
- Les cartes de retrait

- Les cartes de paiement
- Les cartes internationales (VISA, Mastercard, American Express)
- Le Moneo (porte-monnaie électronique)

LE SYSTÈME BANCAIRE FRANÇAIS

- L'histoire de la monnaie
- Les banques françaises
- La Banque de France
- Les opérations bancaires
- Les principales catégories de banques
- La banque d'émission
- Les établissements de crédit
- Les banques d'affaires
- Les banques de dépôt
- Les banques en ligne

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 de produit
- La publicité de marque
- La campagne publicitaire
- Les supports et les médias d'une campagne publicitaire

LA FRANCHISE

- Le contrat de franchise
- Le franchiseur
- Le franchisé

L'INTERNATIONALISATION

- Les raisons de l'internationalisation
- Les avantages
- Les risques
- Les aides à l'exportation
- Le diagnostic culturel
- La prospection à l'international
- Les étapes de la prospection
- Les stratégies de développement
- La logistique internationale
- Les modes de transport

- Les paiements internationaux
- La remise documentaire
- Le crédit documentaire

LE MONDE DU TRAVAIL

- Chercher un emploi
- Rédaction d'un Curriculum Vitae «EUROPASS»
- Les contrats de travail

CIVILISATION

- La Francophonie aujourd'hui
- C'est le cinéma français
- La France républicaine
- La Deuxième Guerre Mondiale
- La Quatrième République
- La Cinquième République

GRAMMAIRE

- L'emploi du conditionnel, présent et passé
- L'emploi du futur simple et antérieur
- Les gallicismes
- Les adjectifs démonstratifs et possessifs
- Les pronoms démonstratifs et possessifs
- Le passé composé
- Le passé composé des verbes: "être" et "avoir"
- La formation du participe passé
- La formation du gérondif présent et passé
- L'emploi du subjonctif
- Temps et modes verbaux
- Pronoms personnels compléments d'objet direct (COD) et indirect (COI)
- L'hypothèse
- Révision de l'imparfait de l'indicatif
- La mise en relief
- La forme passive
- Révision des pronoms relatifs: qui/que

PHONÉTIQUE

- Révision de l'Alphabet Phonétique
- Révision des accents et des principaux signes de ponctuation
- Quelques exercices de prononciation et d'écoute au TBI dans le site «***le Point du FLE»***
- Écoute de quelques chansons et comptines pour améliorer la prononciation de la langue française.

PROGRAMMA SVOLTO DI MATEMATICA
A.S. 2015/16
DOCENTE: Prof.ssa Silvia Maria Manzoni

COMPLEMENTI DI ANALISI MATEMATICA
Derivata seconda;
derivata della funzione composta;
derivata della funzione esponenziale;
derivata della funzione logaritmica;
derivata di una funzione irrazionale;
calcolo dei punti di flesso e relativa rappresentazione grafica.

GLI INTEGRALI INDEFINITI E DEFINITI
Concetto di primitiva e integrale indefinito;
integrali immediati, integrazione di funzioni composte.
Integrale definito e proprietà,
teorema fondamentale del calcolo integrale;
calcolo dell'area della regione di piano limitata dal grafico di funzioni.

CALCOLO DELLE PROBABILITA'
Gli eventi;
concetto di probabilità classica;
probabilità dell'evento intersezione di due eventi;
probabilità dell'evento unione di due eventi;
probabilità dell'evento contrario.

TESTO ADOTTATO:
Leonardo Sasso Nuova matematica a colori (edizione gialla) vol. 5 Petrini Editore
Si segnala che, nel corso dell'anno si è fatto uso di materiale in forma digitale preparato dall'insegnante e postato sulla Piattaforma e-learning "Frisi on line".

Programma di Tecniche professionali dei servizi commerciali
5 – O Commerciale
Prof. Lopez Francesco
A.S. 2015/2016

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
    - Stretegie 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

I.I.S. "PAOLO FRISI"
Via Otranto Angolo via Cittadini, 1 - 20157 - MILANO
www.ipsfrisi.it

Corso serale
PROGRAMMA SVOLTO DI

INFORMATICA

CLASSE 5° O commerciale

Anno scolastico 2015/2016

Ore 2 compresenza con Tecniche professionali servizi commerciali

CONTENUTI	COMPETENZE
1°modulo FAD PIATTAFORMA MOODLE **http://95.110.224.230/corsi/**	**Saper effettuare il login** **Saper utilizzare i contenuti nei vari formati .doc, .xls, .pdf .** **Saper utilizzare la posta elettronica anche per invio allegati nei vari formati** Google Gmail Google docs
2° modulo *APPLICAZIONE* CONTENUTI TECNICHE **professionali fa riferimento alla programmazione aziendale**	Saper utilizzare WINDOWS 7 Saper utilizzare la suite **OFFICE** EXCEL foglio elettronico e WORD per documenti commerciali
3° modulo *APPLICAZIONE in* PRESENTAZIONI **PERCORSI ricerca materiali**	saper effettuare sintesi attraverso PRESENTAZIONI powerpoint anche per percorsi e TESINE

PROGRAMMA DI DIRITTO-ECONOMIA

Classe: V° O Serale, Servizi Commerciali

BISOGNI E SERVIZI PUBBLICI

Bisogni individuali; collettivi; i servizi generali; i servizi speciali; i servizi misti

IL CONTRATTO DI LAVORO SUBORDINATO- ART. 2094

Consensualità; onerosità; non solennità, durata. Gli elementi accidentali: patto di prova e termine finali. Diritti e obblighi del datore di lavoro e del prestatore di lavoro; rescissione del contratto di lavoro

BILANCIO DELLO STATO

Le teorie che perseguono il pareggio del Bilancio dello Stato;i sei principi del Bilancio dello Stato; presentazione e approvazione del Bilancio dello Stato; il controllo del Bilancio dello Stato.

INFLAZIONE

Definizione; cenni storici; inflazione da domanda; inflazione da costi; inflazione da eccesso di moneta

RIFORMA FORNERO

Il sistema previdenziale ante riforma Fornero e post riforma Fornero

SOCIETA' per AZIONI

Atto costitutivo; assemblea dei Soci; Amministratori; Collegio Sindacale

IL SISTEMA NORMATIVO DI PROTEZIONE DEI LAVORATORI IN AZIENDA

Fonti normative; decreto legislativo 626/1994;Art.15 Testo Unico e sicurezza sul lavor; le misure generali di tutela del decreto legislativo 81/2008.

JOBS ACT

I sette Decreti attuativi del Jobs Act: 1° contratti e mansioni; 2°contratto a tutele crescenti; 3°congedo parentale; 4° cassa integrazione guadagni; 5° controlli a distanza ; 6° obbligo di reintegro; 7° donna lavoratrice

LA PRESSIONE TRIBUTARIA

Prodotto interno lordo; tipologia dei tributi

LA TEORIA KEYNESIANA

"Trattato sulla moneta"; la crisi del '29; il New Deal

LINGUA INGLESE

Docente Maura Di Lorenzo

BUSINESS THEORY

TYPES OF ECONOMY
Planned economy / Free market economy / Mixed economy

THE FOUR FACTORS OF PRODUCTION
Natural resources / Labour / Capital / Entrepreneurship

E-COMMERCE
A brief history / Advantages for companies

MULTINATIONALS
Why a multinational? / Advantages and disadvantages

INTERNATIONAL TRADE
What is international trade? / Exchange rates / Legal systems

BUSINESS COMMUNICATION

E.MAILS AND LETTERS
Enquires and replies / Offers and replies / Orders and replies

Testo adottato: IN BUSINESS Digital Edition Editore Pearson Longman
Autori: F. Bentini B. Richardson V. Vaugham

PROGRAMMA DI TECNICHE
DI COMUNICAZIONE E RELAZIONE

A.S. 2015/2016
CLASSE 5^ O Serale
Prof.ssa Serra Elisa

MESE	ARGOMENTO	ATTIVITA' – APPROFONDIMENTO
Ottobre - novembre	Unità 7 : Il gruppo -Definizione e descrizione di gruppo, -Struttura del gruppo, -il gruppo di lavoro, -i gruppi di ascolto, strategie e definizione di ascolto attivo -La leadership e stili di leadership	Approfondimento: -Struttura sociale dei gruppi (posizione sociale, ruoli e dinamiche) Attività: -Role-play sulle relazioni di gruppo e sull'ascolto attivo - lavoro di gruppo sulle diverse dinamiche di gruppo e dibattito finale
Novembre – dicembre - gennaio	Unità 8: La vendita -La comunicazione col cliente (custumer satisfaction and customer loyalty) - Come nascono e si sviluppano nel tempo i punti vendita - I diversi punti vendita e la gestione e la polisensorialità del luogo - La gestione dei reclami	Attività: -Role play sull'ascolto attivo e dibattito
Gennaio - febbraio	Unità 9: Il direct marketing -Definizione e caratteristiche deldirect marketing -processo di segmentazione -strumenti del direct marketing (database, telemarketing) -misurabilità del direct marketing (la redemption) -finalità e funzionamento del CRM	Approfondimento: -definizione e caratteristiche del piano di marketing -Analisi swot (definizione ed esempio pratico)
Febbraio - Marzo	Unità 10: Comunicare con gli eventi -definizione di evento, eventi di comunicazione interna ed esterna -definizione e descrizione dei principali momenti di un evento: preparazione, realizzazione e dopo evento -scegliere la sede e promozione dell'evento	

Aprile - Maggio	Unità 12: Criteri per definire e progettare campagne pubblicitarie -Il marchio e la marca (cosa sono, la loro funzione e la costruzione dell'immagine aziendale attraverso essi) -Come impostare e sviluppare le idee per una campagna pubblicitaria -Le parti dell'annuncio pubblicitario -La scelta dei mezzi di comunicazione -La costruzione della marca via web Social media metic	Approfondimento: -cenni storici sulla nascita delle public relation Il comunicato stampa e la rassegna stampa del web 2.0

CRITERI DI VALUTAZIONE

TABELLA DI CORRISPONDENZE TRA VOTI E 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 è di risolvere casi complessi.

Si segnala inoltre che, per quanto riguarda la valutazione, il C.d.C. ha applicato i principi generali fissati nel P.O.F. d'Istituto.

MODALITA' E STRUMENTI DI LAVORO DEL CONSIGLIO DI CLASSE

MODALITA' DI LAVORO

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

STRUMENTI DI LAVORO

Strumenti	Ita	Storia	Matem.	Franc.	Inglese	Ec. aziendale	Dir ed ec.
Manuale	X	X	X	X	X	X	X
Laboratorio			X		X	X	
Lavagna	X	X	X	X	X	X	X
Appunti	X	X		X	X	X	X
Proiettore						X	
Fotocopie	X	X		X	X	X	X
Codice civile						X	X
Video						X	
Computer			X		X	X	X
Intermet			X	X	X	X	X
Piattaforma on line			X	X	X	X	X

STRUMENTI DI VERIFICA

Attività	Ital	Storia	Matem.	Franc.	Inglese	Economia aziendale	Diritto ed economia
Colloquio	X	X	X	X	X	X	X
Interrogazione breve	X	X	X	X	X	X	X
Prove di laboratorio					X	X	
Prove pratiche				X		X	
Prova strutturata	X	X	X	X		X	X
Relazioni	X	X			X	X	
Esercizi			X	X	X	X	X
Test	X	X	X	X	X	X	
Piattaforma on line			X	X	X	X	X

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 24/02/2016;
II prova (Tec.prof.li servizi commerciali) in data 25/02/2016.
III prova (Francese /Diritto/ Matematica/Inglese) in data 29/02/2016;

SECONDA SIMULAZIONE

I prova (Italiano) in data 20/04/2016;
II prova (Tec.prof.li servizi commerciali) in data 21/04/2016;
III prova (Francese /Diritto/ Matematica/Inglese) in data 26/04/2016.

TIPOLOGIA E MODALITA' DI SVOLGIMENTO DELLE PROVE SIMULATE

Per quanto riguarda la 1^ prova (durata: 5 ore) le simulazioni hanno avuto come oggetto la trattazione (a scelta) delle varie tipologie di componimento (saggio breve o articolo, tema storico, tema di ordine generale).

Nelle simulazioni, prima e seconda, relative alla 2^ prova (durata: 5 ore) si è richiesto agli studenti, rispettivamente, la definizione, l'analisi e l'elaborazione di un tema inerente al percorso professionale anche sulla base di documenti, tabelle e dati; inoltre, l'analisi e la soluzione di problematiche della propria area professionale (caso aziendale).

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

Nello svolgimento delle prove di simulazione agli studenti è stato consentito di utilizzare il vocabolario d'italiano, i vocabolari di lingue, la calcolatrice scientifica non programmabile, codici e testi normativi.

ALLEGATI

Si allegano al presente documento i testi delle due simulazioni della Terza prova d'esame.

Prima Simulazione della Terza Prova dell'Esame di Stato 2015/2016

MATERIA: FRANCESE

Prof.ssa Angela Vessichelli

Prima Simulazione – Corso Commerciale (serale)

NOME E COGNOME: MATERIA: FRANCESE

Il candidato risolva i seguenti quesiti:

1) Qu'est-ce qu'une facture? Expliquez les différentes sortes de facture.

(Max 10 lignes)

2) Qu'est-ce que le règlement? Parlez des différents moyens des paiements.

(Max 10 lignes)

3) Quelles sont les opérations bancaires? Expliquez les principales catégories de banques.

(Max 10 lignes)

E' consentito l'uso del dizionario bilingue.

.

MATERIA: DIRITTO-ECONOMIA POLITICA
Prof. Camillo Cova
Prima Simulazione – Terza Prova
Corso Commerciale (serale)

NOME……CLASSE……DATA……

SIMULAZIONE TERZA PROVA DIRITTO

1. I Bisogni e i Servizi Pubblici

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

2. Le tre teorie che perseguono il pareggio nel Bilancio dello Stato

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

3. L’Inflazione

MATERIA: MATEMATICA

Prof.ssa Silvia Manzoni

Prima Simulazione – Terza Prova

Corso Commerciale (serale)

NOME COGNOME: MATEMATICA

Il Candidato risolva i seguenti quesiti:

1) Calcolare il seguente integrale indefinito:

$$\int \left(3x^2 - \frac{1}{x^3}\right) dx$$

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2) Calcolare la derivata prima della seguente funzione composta:

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

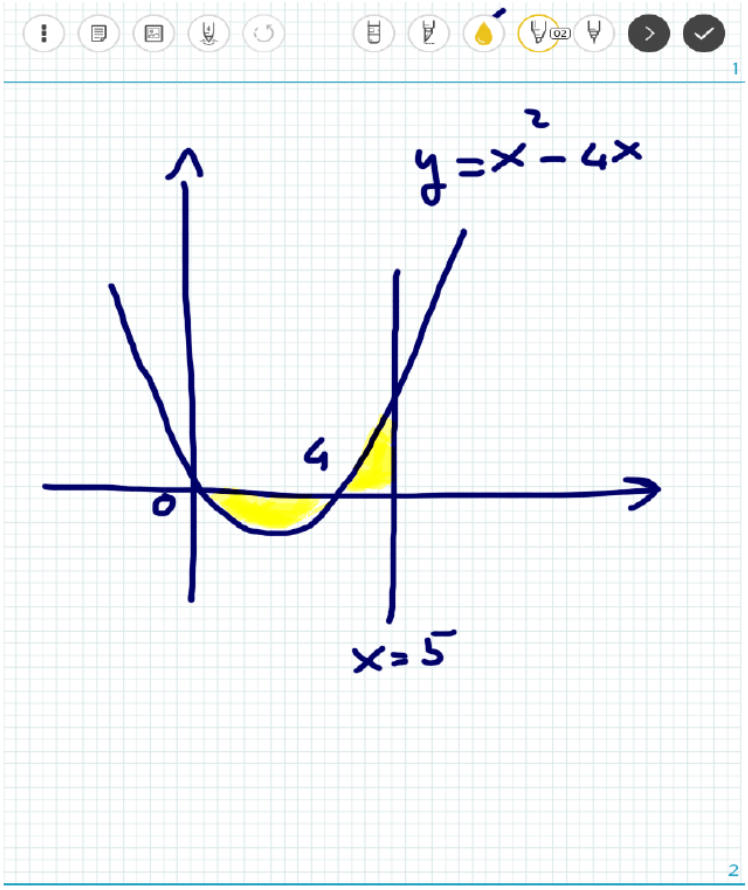
.....

.....

.....

.....

2) Calcolare l'area della regione evidenziata:



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

MATERIA: INGLESE
Prof.ssa Maura Di Lorenzo
Prima Simulazione – Terza Prova
Corso Commerciale (serale)

CANDIDATO/A_____CLASSE_____DATA_____

PRIMA SIMULAZIONE TERZA PROVA: INGLESE

1. What is a mixed economy? (max.10 lines)

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

What does the term human capital describe ? (max.10 lines)

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

3. Entrepreneurship is... (max. 10 lines)

Seconda Simulazione della Terza Prova dell'Esame di Stato 2015/2016

MATERIA: FRANCESE

Prof.ssa Angela Vessichelli

Seconda Simulazione – Corso Commerciale (serale)

NOME E COGNOME: MATERIA: FRANCESE

Il candidato risolva i seguenti quesiti:

1) Qu'est-ce que le marketing et quelles sont les étapes qui caractérisent le développement du marché au sein d'une entreprise?

(Max 10 lignes)

2) Que signifie le mot vente du point de vue juridique et quelles sont ses différentes méthodes?

(Max 10 lignes)

3) Qu’est-ce que la publicité? Expliquez les formes d’une campagne publicitaire de plus en plus diverses compte tenu des moyens de diffusion de l’information utilisés.

(Max 10 lignes)

E’ consentito l’uso del dizionario bilingue.

MATERIA: DIRITTO-ECONOMIA POLITICA
Prof. Camillo Cova
Seconda Simulazione – Terza Prova
Corso Commerciale (serale)

CANDIDATO/A_____DATA_____CLASSE_____

DIRITTO

1. La riforma Fornero

……
……
……
……
……
……
……
……
……

2.I primi tre decreti attuativi del Jobs Act

……
……
……
……
……
……
……
……
……

3.Costituzione simultanea S.P.A.

……
……
……
……
……
……
……
……
……

4.Nella s.a.s. rischiano solo il conferimento:
A.I soci accomandatari
B.I soci accomandanti con patto di esclusione di responsabilità
C. I soci accomandanti
D.I soci d'opera

5.Nella s.a.s. normalmente l'amministrazione è:
A. Di tutti i soci
B. Dei soci accomandatari
C. Di tutti i soci
D. Dei soci accomandanti

6. Se non è iscritta nel Registro delle Imprese una s.n.c. è:
A. Illecita
B. Illegale
C. Irregolare
D. Inesistente

7. Corrisponde al nome della società:
A. La ditta
B. La dichiarazione sociale
C. La denominazione sociale
D. La ragione sociale

MATERIA: MATEMATICA

Prof.ssa Silvia Manzoni

Seconda Simulazione – Terza Prova

Corso Commerciale (serale)

NOME COGNOME: MATEMATICA

Il Candidato risolva i seguenti quesiti:

1) Si lancia un dado due volte. Calcolare la probabilità di ottenere:
   due numeri la cui somma è 2 --- evento "A"
   due numeri la cui somma è 3 --- evento "B"
   due numeri la cui somma è maggiore di 3 --- evento "C"

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2) Un cassetto contiene 10 magliette azzurre e 6 magliette bianche a manica corta, 4 magliette azzurre e 8 bianche a manica lunga. Calcolare la probabilità che, estraendone una a caso, sia azzurra o a manica corta.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

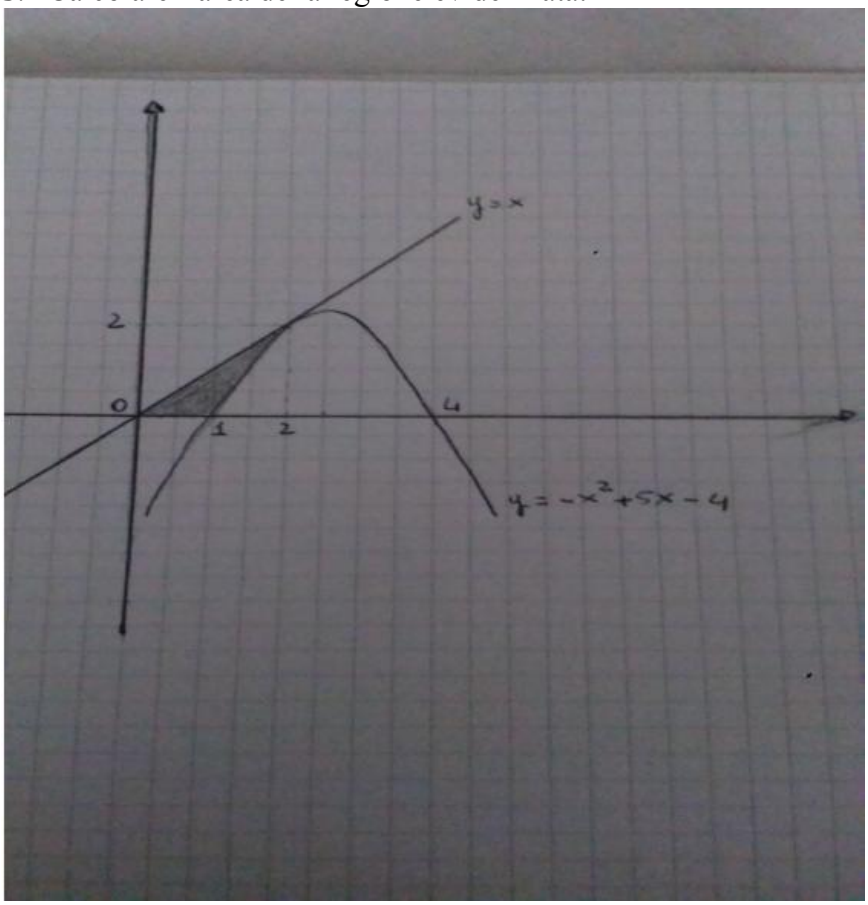
.....

.....

.....

.....

3. Calcolare l'area della regione evidenziata:



……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

MATERIA: INGLESE
Prof.ssa Maura Di Lorenzo
Seconda Simulazione – Terza Prova
Corso Commerciale (serale)

CANDIDATO/A_____CLASSE_____DATA_____

SECONDA SIMULAZIONE TERZA PROVA: INGLESE

1. Write a definition of e-commerce. (max. 10 lines)

_____

_____ _____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

The advantages of e-commerce. (max. 10 lines)

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

3. Some ideas on international trade. (max. 10 lines)

GRIGLIE DI VALUTAZIONE
GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER LA PRIMA PROVA D'ESAME

Candidato ……. **Classe** ……

TIPOLOGIA A

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	- Ottima - Buona - Sufficiente - Insufficiente - Grav. Insuff.	5 4 3 2 1
2	Pertinenza delle risposte rispetto ai quesiti posti	- Sufficiente - Insufficiente	2 1
3	Capacità di analisi del testo	- Ottima - Buona - Sufficiente - Insufficiente - Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Qualità dell'approfondimento relativo alla contestualizzazione storico – letteraria	- Buona - Sufficiente - Insufficiente	3 2 1
		VOTO	**/15**

TIPOLOGIA B

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	- 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)	- Sufficiente - Insufficiente	2 1
3	Capacità di argomentazione e rielaborazione sulla base degli opportuni documenti e riferimenti	- Ottima - Buona - Sufficiente - Insufficiente - Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Coerenza e coesione complessiva sul piano logico - espositivo	- Buona - Sufficiente - Insufficiente	3 2 1
		VOTO	**/15**

TIPOLOGIA C e D

1	Correttezza espressiva (ortografia, morfologia, sintassi, lessico)	- Ottima - Buona - Sufficiente - Insufficiente - Grav. Insuff.	5 4 3 2 1
2	Pertinenza rispetto alla traccia	- Sufficiente - Insufficiente	2 1
3	Spessore concettuale relativo alla quantità, qualità e originalità delle considerazioni e argomentazioni	- Ottima - Buona - Sufficiente - Insufficiente - Grav. Insuff	5 4 3 2 1
4	Coerenza complessiva sul piano logico - espositivo	- Buona - Sufficiente - Insufficiente	3 2 1
		VOTO	**/15**

GRIGLIA SECONDA PROVA:

TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI

CANDIDATO…… CLASSE……DATA……

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 princìpi e le procedure, e non esegue correttamente l'esercitazione	1
Il candidato applica in maniera sufficientemente corretta le regole i metodi, i princìpi e le procedure ed esegue l'esercitazione con alcuni errori non gravi.	2
Il candidato applica correttamente le regole, i metodi i princìpi 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

Commissione

GRIGLIA DI VALUTAZIONE: TERZA PROVA SCRITTA

Candidato:..... Classe:.....

Conoscenze disciplinari Il candidato dimostra conoscenze disciplinari: • scarse e scorrette • limitate • accettabili ma lacunose • sufficienti nonostante qualche errore • corrette • corrette e ben approfondite	**Punti** max 6 1 - 1.5 2 - 2.5 3 - 3.5 4 - 4.5 5 - 5.5 6	**Punteggio conseguito**
Competenze logico-sintetiche Il candidato: * elenca semplicemente le poche nozioni assimilate producendo un elaborato scarno e senza coesione 1) utilizza le nozioni assimilate e produce un elaborato povero e poco coeso 2) utilizza le nozioni assimilate e le rielabora producendo un elaborato abbastanza completo e coerente 3) sa cogliere i quesiti proposti e organizza i contenuti appresi con buona sintesi e coerenza	**Punti** max 6 0 - 1 - 1.5 2 - 3 - 3.5 4 - 4.5 - 5 5.5 - 6	
Competenze linguistiche ed espressive, utilizzo codici specifici Il candidato * si esprime in modo poco lineare commettendo errori e usando un lessico generico, 2) si esprime in modo abbastanza lineare commettendo qualche errore e usando un lessico abbastanza appropriato 3) si esprime in modo chiaro e lineare utilizzando la terminologia specifica	**Punti** max 3 0 - 1 - 1.5 2 - 2.5 3	
totale	max 15	

Data……

Firme docenti

…….....

….....

….....

….....

Tabella conversione 15 vs 10

Valutazione 15/15	Valutazione 10/10
15	10 -9
14	8 $^{1/2}$
13	8
12	7$^{1/2}$
11	7
10.5	6$^{1/2}$
10	6
9	5$^{1/2}$
7-8	5
6	4$^{1/2}$
1-5	4

GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER IL COLLOQUIO

Argomento a scelta del candidato	● Conoscenza ● 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	● E' capace di interagire autonomamente e con sicurezza ● Risponde in modo coerente ● Procede autonomamente nella risposta e la elabora in modo sufficiente ● Risponde ma ha bisogno di essere indirizzato ● Risponde con incertezza e con imprecisione ai quesiti	++ + °° -- -- --	5 4 3 2 1
Conoscenza dei contenuti	● Appropriate ● Accettabili ● Insufficienti ● Scarse	++ + °° --	6 4-5 2-3 1
Competenze	● Appropriate ● Accettabili ● Insufficienti ● Scarse	++ + °° --	6 4-5 2-3 1
Capacità logiche e critiche	● Appropriate ● Accettabili ● Insufficienti ● Scarse	++ + °° --	4 3 2 1
Discussione delle prove scritte	● Dimostra capacità di auto correzione e interloquisce attivamente ● Riesce a comprendere facilmente gli errori compiuti ● Comprende gli errori a fatica e solo se guidato	+ °° --	3 2 1

PUNTEGGIO TOTALE: ...../30