



Insegnare Economia Aziendale per competenze: indicazioni operative ed esempi concreti

INDICE DEL WEBINAR

1. LE COMPETENZE

Definizione e tipologie

2. GLI STRUMENTI DI DIDATTICA ATTIVA

Il training

I casi aziendali

Le prove di financial literacy

I compiti di realtà

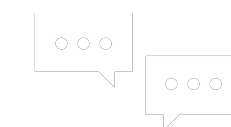
La simulazione di impresa

Le infografiche per i percorsi di educazione civica

3. LA VALUTAZIONE

L'autovalutazione

Le rubriche valutative



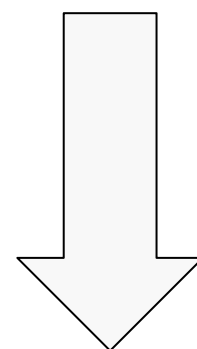
WEBINAR

1. LE COMPETENZE

DEFINIZIONE

“Indicano la comprovata capacità di usare conoscenze, abilità e capacità personali, sociali e metodologiche in situazioni di lavoro o di studio e nello **sviluppo professionale e/o personale**; le competenze sono descritte in termini di responsabilità e autonomia”

(Raccomandazione del Parlamento Europeo, 2006)

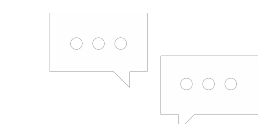


TIPOLOGIA

Competenze per lo sviluppo professionale

Competenze per lo sviluppo personale (competenze trasversali)

**STRUMENTI
DI DIDATTICA
ATTIVA**



WEBINAR

2. IL TRAINING

L'ARCHITETTURA DEL TRAINING



2. IL TRAINING

FASE 1. LEZIONE TEORICA SULLA FATTURA

- Definizione e tipologie: Fattura immediata e differita

CHECK

Vero o Falso

La fattura è emessa dal venditore
La fattura immediata è emessa entro 24 ore dalla consegna
La fattura immediata è preceduta da DDT

- Parte descrittiva e parte tabellare

CHECK

Parte Descrittiva o Tabellare?

Dati del venditore
Prezzo
Calcolo dell'IVA
Condizioni di pagamento

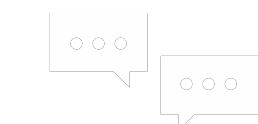
- La fattura elettronica

CHECK

Trova l'errore

La fattura elettronica è un file PDF
Il Sistema di Interscambio verifica che il compratore paghi nei termini stabiliti
La fattura elettronica è emessa dall'Agenzia delle Entrate

**Primo
biennio**



WEBINAR

2. IL TRAINING

FASE 2: ESERCIZIO GUIDATO INDIVIDUALE

PACKING SPA Via Bisnate, 11 Zelo Buon Persico (LO) P. IVA e Registro imprese di Lodi 03477659085		SPETT. Stefano Esposti Via Sordi, 18 Paullo (MI) C.F.: SPSSFN99P23G385D	
Fattura nr. 388/2020 del 14 novembre 2020			
CONSEGNA FMV	TRASPORTO Con automezzo proprio	IMBALLAGGIO Gratuito	PAGAMENTO A 30 gg con bonifico
QUANTITA'	DESCRIZIONE	PREZZO UNITARIO	IMPORTO
5	Porte in legno	180,00	<u>900,00</u>
	TOTALE IMPONIBILE		900,00
	IVA 10%		<u>90,00</u>
	TOTALE FATTURA		990,00
Contributo CONAI assolto			

Per ogni affermazione indica il soggetto a cui si riferisce.

	PACKING SPA	STEFANO ESPOSTI
È il venditore		
È il compratore		
Emette fattura		
Ricevete fattura		
È il creditore		
È il debitore		
Si occupa del trasporto		
Fornisce l'imballaggio		
Effettua il bonifico		
Produce porte		
Necessita di porte		
Calcola un'IVA a credito		
Calcola un'IVA a debito		

2. IL TRAINING

FASE 3: ESERCIZIO LIBERO A COPPIE

La Underblanket Srl di Pesaro il 12 luglio riceve un ordine di acquisto di 110 pigiami da parte della negoziante Laura Locatelli di Cavenago d'Adda.

Il contratto di compravendita indica i seguenti elementi:

- Consegna della merce il 30 luglio con automezzo del venditore
- In fattura sono esposte spese forfetarie di trasporto per 120 €
- Imballaggio gratuito
- Pagamento con Ri.Ba. a 30 gg

Presenta la parte descrittiva della fattura

FASE 4: ESERCIZIO DI RIEPILOGO

Individua le tre affermazioni vere fra le seguenti:

- L'IVA sulle vendite è un'IVA a debito
- Il contratto di compravendita è consensuale
- La fattura immediata viene emessa una volta al mese
- I dati del venditore sono inseriti nella parte descrittiva
- L'aliquota IVA ordinaria è il 10%
- Il compratore deve garantire l'evizione
- Gli elementi essenziali del contratto di compravendita sono cinque
- La fattura non riporta i dati del compratore
- Il contratto di compravendita richiede sempre la forma scritta
- La forma di pagamento è indicata nella parte tabellare della fattura

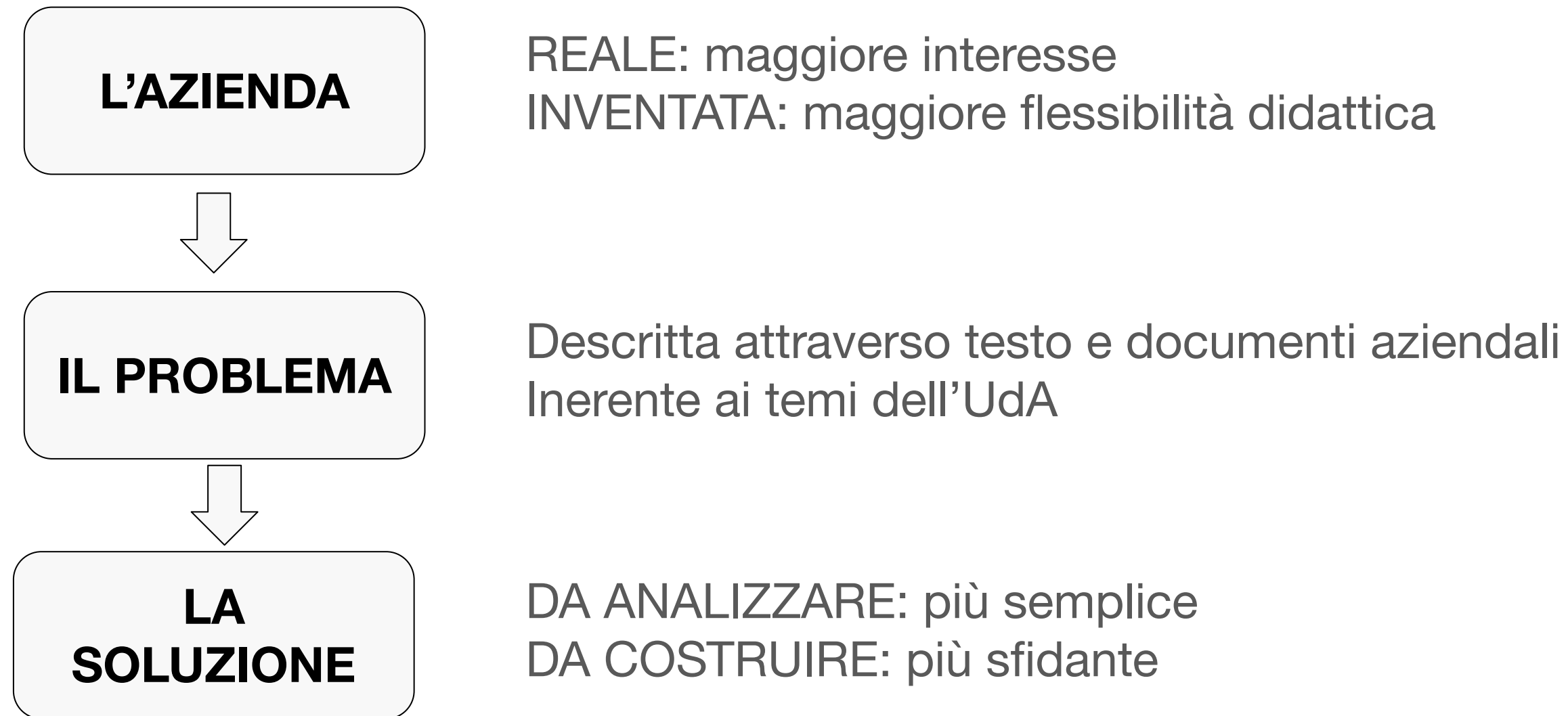


WEBINAR



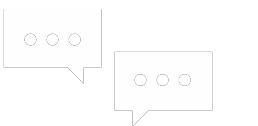
2. I CASI AZIENDALI

L'ARCHITETTURA DI UN CASO AZIENDALE



QUANDO E PERCHÈ

- A inizio UdA per catalizzare l'interesse degli studenti
- A fine modulo come verifica formativa
- In fase di potenziamento



WEBINAR

2. I CASI AZIENDALI

IL CASO BARILLA

Materiali sul Campus Giuridico Economico Mondadori



<https://campus.hubscuola.it/discipline-economico-giuridiche/economia-aziendale/caso-aziendale-barilla-responsabilita-sociale-e-ambientale/>

**Secondo
biennio**

UTILIZZO DEL CASO PER IL POTENZIAMENTO

Classe 4 AFM

UdA: La responsabilità sociale di impresa

AZIENDA: La Barilla

IL PROBLEMA: Come condividere con gli stakeholders i propri valori?

SOLUZIONE: Visione del video

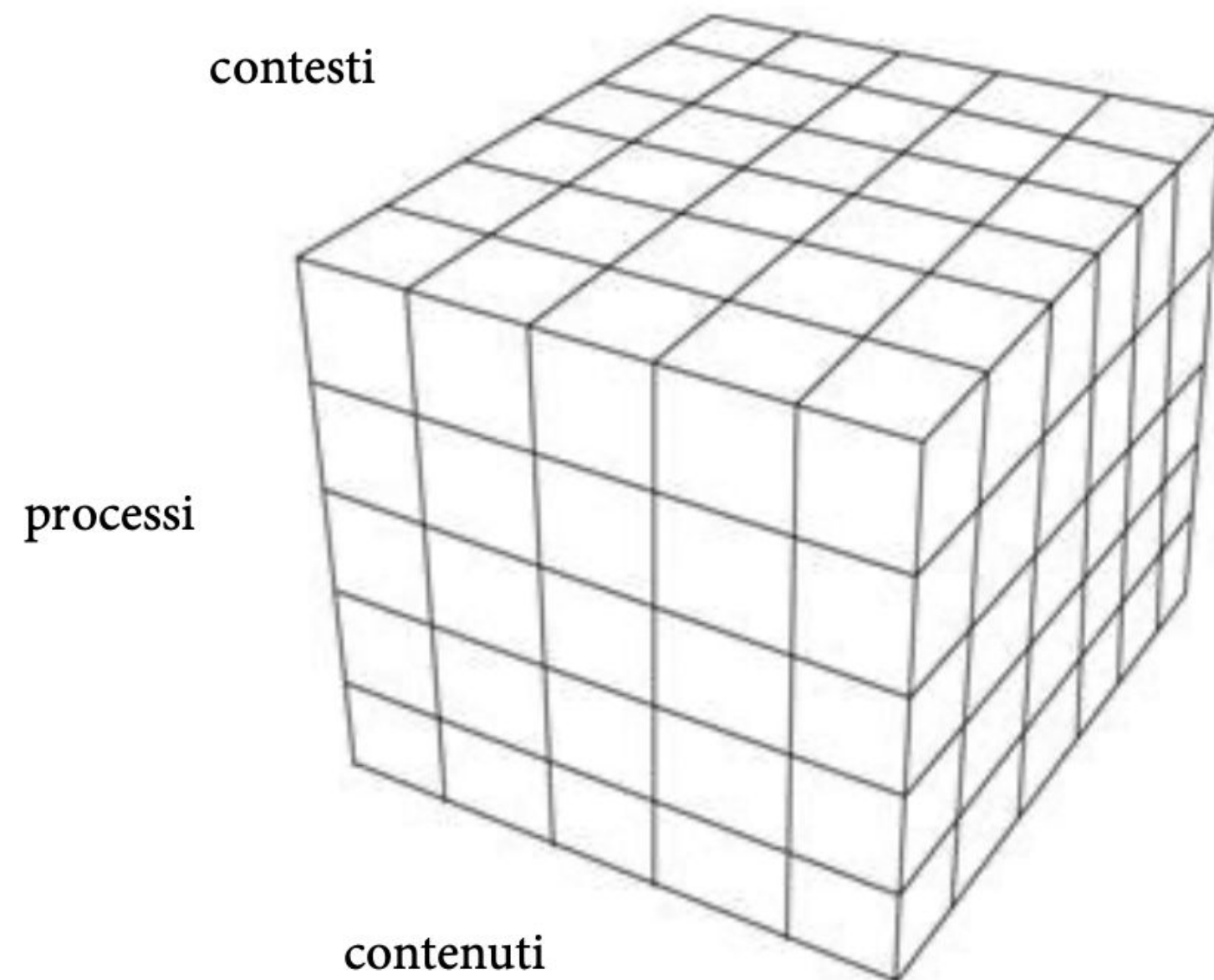
ATTIVITÀ

- ANALISI DEL VIDEO: a quali stakeholders è rivolto? Quali valori emergono? Come viene utilizzato il linguaggio iconografico? ...
- Individuare punti di forza e di debolezza del video e proporre soluzioni alternative



2. LE PROVE DI FINANCIAL LITERACY

L'ARCHITETTURA DELLE PROVE DI FINANCIAL LITERACY: IL FRAMEWORK DI PISA 2012



CONTESTI

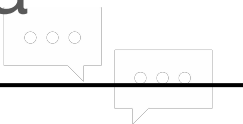
Istruzione e lavoro
Casa e famiglia
Individuale
Che riguarda la società

PROCESSI

Identificare informazioni finanziarie
Analizzare le informazioni in un contesto finanziario
Valutare questioni di tipo finanziario
Applicare la conoscenza e la comprensione finanziaria

CONTENUTI

Denaro e transazioni
Pianificazione e gestione delle finanze
Rischi e ricavi
Panorama finanziario



WEBINAR

2. LE PROVE DI FINANCIAL LITERACY

Qui, Quo e Qua decidono di andare in vacanza una settimana al mare e devono quindi procedere alla prenotazione dell'hotel.

Ricevono le seguenti offerte:

- Hotel Topolino: 400 € a settimana per persona
- Hotel Da Pippo: 60 € al giorno a persona

Entrambi gli hotel offrono, con 30 € aggiuntivi settimanali, l'abbonamento al servizio pullman locale.

Calcola il prezzo unitario per persona e individua l'alternativa più conveniente, tenendo conto che Qui, Quo e Qua desiderando passare le loro giornate in spiaggia non sfrutteranno la promozione relativa all'abbonamento settimanale dei pullman.

	HOTEL TOPOLINO	HOTEL DA PIPPO
Prezzo unitario giornaliero		

La scelta più conveniente è

**Primo
biennio**

Da un'attenta analisi dei cataloghi tuttavia emergono ulteriori informazioni:

- Hotel Topolino: sconto 10% in caso di soggiorni oltre i 5 giorni; spese di accensione pratica 20 € complessivi.
- Hotel Da Pippo: se si prenota in tre il terzo paga la metà; spese di accensione pratica 40 € complessivi.

Calcola ora il prezzo unitario per persona e individua l'alternativa più conveniente:

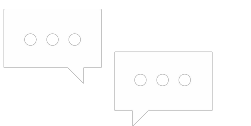
	HOTEL TOPOLINO	HOTEL DA PIPPO
Prezzo settimanale per tre persone		
- Sconto		
+ Spese accensione pratica		
PREZZO COMPLESSIVO SETTIMANALE PER TRE PERSONE		
Prezzo giornaliero per una persona		

La scelta più conveniente è

2. I COMPITI DI REALTÀ

L'ARCHITETTURA DEL COMPITO DI REALTÀ

- Simulazione di una situazione reale: personale o aziendale
- Richiamo temi studiati
- Situazione problematica che richiede una soluzione
- Elaborazione di un “prodotto - soluzione”



WEBINAR

2. I COMPITI DI REALTÀ

CLASSE SECONDA - UdA: GLI STRUMENTI DI REGOLAMENTO

Marco, Matteo e Luca hanno creato un gruppo su una chat per organizzare la festa di compleanno di un amico: devono pagare l'affitto di una sala presso il locale oratorio e il servizio di catering.

Marco vorrebbe pagare attraverso la propria carta prepagata.

Matteo vorrebbe pagare in contanti.

Luca vorrebbe pagare attraverso un'app di Jiffpayment

Ipotizza la conversazione fra i tre amici in cui discutono per individuare la migliore soluzione di pagamento; dalla conversazione deve emergere quanto segue:

- punti di forza e di debolezza di ogni strumento
- scelta motivata della modalità di pagamento

La conversazione deve contenere almeno 10 interventi per ogni partecipante.

**Primo
biennio**



2. I COMPITI DI REALTA'

CLASSE QUINTA - UdA: LA PIANIFICAZIONE AZIENDALE

Sul sito internet del Comune della tua città viene pubblicato il seguente avviso:

“Con il fine di supportare iniziative di imprenditorialità giovanile il Comune intende finanziare tre fra le migliori start up innovative che ricerchino un vantaggio competitivo sfruttando le risorse peculiari del nostro territorio.

Ad ogni start up innovativa selezionata verrà erogato un finanziamento di 50.000 € da rimborsare in 20 anni al tasso del 2%.

Le startup selezionate potranno altresì accedere a finanziamenti agevolati dell'Unione Europea rivolgendosi direttamente presso la Camera di Commercio.

I giovani interessati, in gruppi di almeno quattro persone, dovranno inviare il proprio elevator pitch corredato da un business plan al seguente indirizzo di posta elettronica startup@mail.it”

Predisporre l'elevator pitch e il business plan.

Quinto
anno



2. LE SIMULAZIONI DI IMPRESA

L'ARCHITETTURA DELLE SIMULAZIONI DI IMPRESA

LA PROPRIA AZIENDA

Denominazione

Oggetto sociale (cosa produce)

Altre informazioni funzionali allo scopo

LA SIMULAZIONE DI FUNZIONI AZIENDALI

Produzione

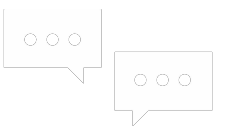
Commerciale e Marketing

Gestione finanziaria

L'INTERAZIONE CON ALTRE IMPRESE SIMULATE

Scambi commerciali

Finanziamenti



WEBINAR

2. LE SIMULAZIONI DI IMPRESA

CLASSE PRIMA - UdA LA FATTURA

LA PROPRIA AZIENDA

Dividere la classe in gruppi di quattro studenti
Creare la propria azienda: denominazione - cosa produce
Ideare un logo coerente con la propria identità aziendale
Creare un account gmail

SIMULAZ FUNZIONI AZIENDALI

Predisporre un listino prezzi contenente almeno dieci prodotti e informazioni sugli elementi accessori del contratto
Realizzare il proprio modulo di fattura

INTERA ZIONE

Condividere su Google Drive i listini prezzi
Inviare una mail a un'azienda simulata nella quale si richiede un preventivo per un ordine
Rispondere alle richieste di preventivo ricevute tramite mail allegando come preventivo una fattura pro-forma

Primo
biennio

WEBINAR

2. LE SIMULAZIONI DI IMPRESA

I CIRCUITI PIÙ DIFFUSI

- Junior Achievement
- IFS (Impresa Formativa Simulata)
- Simulimpresa
- “Che impresa ragazzi” (Feduf)

PERCHÈ IL CIRCUITO

SENZA CIRCUITO	CON CIRCUITO
Business idea elaborata in forma libera	Business idea formalizzata secondo un modello condiviso
Iterazione scarsa (solo con membri della classe)	Forte interazione (attraverso il simulatore con Italia - Europa)
Motivazione personale	Forte motivazione attraverso la partecipazione a fiere e competizioni



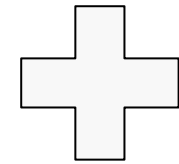
EMPOWERMENT

WEBINAR

2. INFOGRAFICHE PER EDUCAZIONE CIVICA

L'ARCHITETTURA DELLE INFOGRAFICHE PER I PERCORSI DI EDUCAZIONE CIVICA

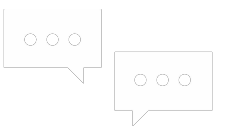
**LA FORMA:
L'INFOGRAFICA**



**IL CONTENUTO:
L'EDUCAZIONE CIVICA**

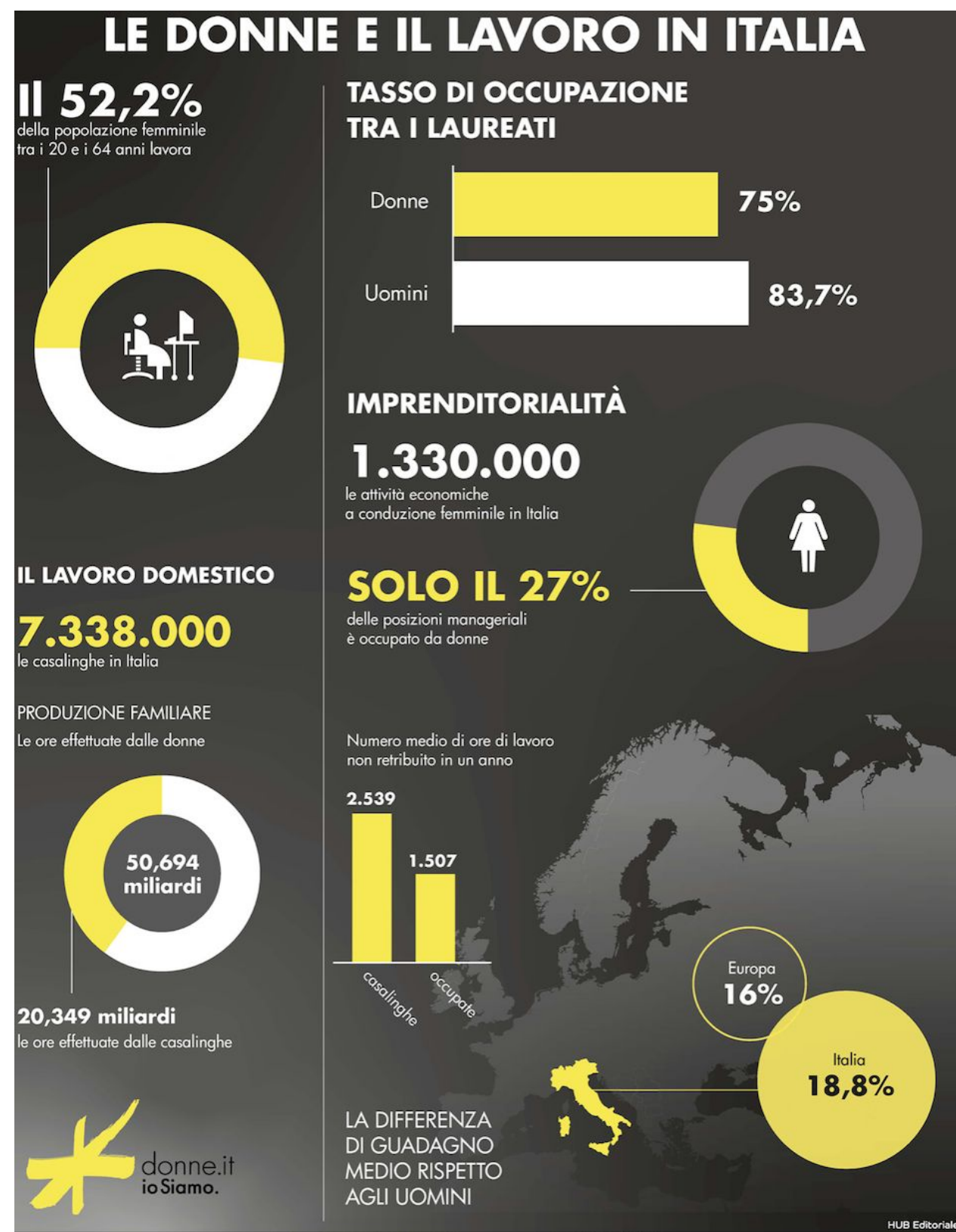
Saper ricercare informazioni
Statistical literacy

- a) Costituzione, istituzioni dello Stato italiano, dell'Unione europea
- b) Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile
- c) Educazione alla cittadinanza digitale
- d) Elementi fondamentali di diritto (in particolare del lavoro)
- e) Educazione ambientale
- f) Educazione alla legalità e al contrasto delle mafie
- g) Educazione al patrimonio culturale e ai beni pubblici comuni
- h) Formazione di base in materia di protezione civile
- i) Educazione finanziaria



WEBINAR

2. INFOGRAFICHE PER EDUCAZIONE CIVICA



PER IL PRIMO BIENNIO

Cosa si intende per lavoro domestico? Qual è la situazione del fenomeno in Italia? Perché coinvolge soprattutto le donne? Quali le differenze di occupabilità e di imprenditorialità fra uomini e donne? Da cosa dipendono?

Cosa si intende con l'espressione "gender gap"? Informati in rete **Elabora un testo di venti righe in cui illustri la situazione delle donne nel mercato del lavoro in Italia, argomentando la tua opinione sull'effettiva presenza di un gender gap.**

QUINTO ANNO

L'infografica riportata ti è stata proposta come materiale di avvio del colloquio orale dell'Esame di Stato. Ipotizza i possibili collegamenti e prova ad elaborare un intervento.

3. LA VALUTAZIONE

COSA VALUTARE

Il processo

Il prodotto

CHI VALUTA

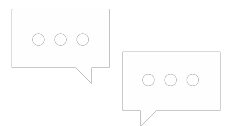
Lo studente (l'autovalutazione)

L'insegnante (la valutazione)

GLI STRUMENTI DI VALUTAZIONE

Griglie di autovalutazione

Rubriche di valutazione



WEBINAR

3. LA VALUTAZIONE

L'AUTOVALUTAZIONE DI UN TRAINING

Cosa hai trovato più semplice fare?

Cosa hai trovato più difficile?

Quali esercizi sei riuscito a svolgere correttamente?

Esercizio 1 Esercizio 2 Esercizio 3 Esercizio 4 Esercizio 5

Se hai svolto correttamente meno della metà degli esercizi cerca di rafforzare la tua preparazione svolgendo gli esercizi che trovi...

Se hai svolto correttamente più della metà degli esercizi sei pronto per il potenziamento che trovi...



WEBINAR



3. LA VALUTAZIONE

UNA RUBRICA DI VALUTAZIONE

Orientarsi nel mercato dei prodotti assicurativo - finanziari, anche per collaborare nella ricerca di soluzioni economicamente vantaggiose.			
	ALTO	MEDIO	BASSO
Applicare la relazione rischio - rendimento	Calcola il rendimento atteso dei principali prodotti finanziari e individua il livello di rischio associato	Calcola il rendimento atteso solo di alcuni dei principali prodotti finanziari e individua il livello di rischio associato	Non calcola il rendimento atteso di nessun prodotto finanziario e non individua il livello di rischio associato
Risolvere semplici problemi legati ai mercati finanziari	Individua il prodotto finanziario più idoneo e motiva la scelta	Individua il prodotto più idoneo ma non motiva la scelta	Non individua il prodotto finanziario più idoneo
Utilizzare il linguaggio tecnico	Preciso e accurato	Adeguito	Confuso



*“L’educazione non si acquisisce
ascoltando solo parole,
ma per virtù di esperienze
effettuate nell’ambiente”*

(M. Montessori)

The logo for Mondadori Education, featuring a stylized 'M' icon to the left of the text 'MONDADORI' above 'EDUCATION'.

MONDADORI
EDUCATION

The logo for Rizzoli Education, featuring the word 'Rizzoli' in a serif font above 'EDUCATION' in a sans-serif font.

Rizzoli
EDUCATION

Two white decorative brackets, one above and one below the main title, framing it.

FORMAZIONE SU MISURA

WWW.FORMAZIONESUMISURA.IT



webinar@mondadorieducation.it

www.mondadorieducation.it