**PROGRAMMA della DISCIPLINA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Docente: GIUSEPPE CAPRIO** | |
| **Disciplina: TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI** | |
| **Classe: 4a A/AC** | **A.S. 2019/2020** |

# ARTICOLAZIONE DEI CONTENUTI

|  |
| --- |
| **Moduli &** **Conoscenze** |
| **TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI** |
| **Modulo 1:**  **L’Organizzazione del sistema impresa**  -L’impresa e l’ambiente  -La forma giuridica dell’impresa  -Gli organi dell’impresa  -Le strutture organizzative  -I distretti industriali |
| **Modulo 2:**  **Le fonti di finanziamento dell’Impresa**  - La struttura finanziaria dell’Impresa;  - Il fabbisogno finanziario e le fonti di finanziamento;  -Le condizioni di equilibrio finanziario;  **I finanziamenti di capitale proprio**;  -Gli apporti di capitale nelle società di persone;  -Gli apporti di capitale nelle società di capitali;  -L’autofinanziamento diretto  **I finanziamenti di capitale di debito**;  -I finanziamenti bancari  -I prestiti obbligazionari |
| **Modulo 3:**  **Gli acquisti e le vendite**  -L’acquisto dei fattori produttivi;  -La rilevazione contabile degli acquisti;  -La rilevazione contabile delle vendite;  -Il regolamento delle vendite; |
| **Modulo 4:**  **La Comunicazione d’Impresa**  - La Comunicazione interna ed esterna;  -Il sistema informativo dell’azienda;  -Il sistema informativo contabile ed extracontabile;  -La Comunicazione digitale; |
| **Modulo 5:**  **Il Marketing**  -L’attività di Marketing;  -La soddisfazione e la fidelizzazione della clientela;  **-**Il Marketing mix. |
| *Caserta,30 Maggio 2020*  il docente prof. **Giuseppe Caprio** |
|  |