

## PIANO DI LAVORO ANNUALE DEL DOCENTE A.S. 2023/24

**Nome e cognome del/della docente:** prof.ssa Brunella Miscalà, prof. Nicola Cappuccio

**Disciplina insegnata:** Tecnologie Informatiche, Economia Aziendale

**Libro/i di testo in uso:** Baselli, Camagni, Nikolassy - Infogame - Hoepli  
AAVV - Tecnica commerciale & gestione aziendale per operatori del benessere - San Marco

**Classe e Sezione:** 40

**Indirizzo di studio:** Tecnico dei trattamenti estetici

### 1. Competenze che si intendono sviluppare o traguardi di competenza

*(fare riferimento alle Linee Guida e ai documenti dei dipartimenti)*

#### Competenze professionali

- Competenze professionalizzanti previste per il profilo di Tecnico dei trattamenti estetici della Regione Toscana
- Competenze aggiuntive per il riconoscimento della qualifica a livello nazionale, come da progetto per il raggiungimento della qualifica.
- Collaborare alla gestione e promozione del proprio esercizio/attività commerciale

### 2. Descrizione di conoscenze e abilità, suddivise in percorsi didattici, evidenziando per ognuna quelle essenziali o minime

*(fare riferimento alle Linee Guida e ai documenti dei dipartimenti)*

#### U.F. 1: Normativa per la gestione di impresa

##### Conoscenze:

elementi di contabilità generale

elementi di economia aziendale

funzioni e organi delle associazioni di riferimento

##### Abilità:

saper orientarsi nell'ambito delle normative di settore

#### **Obiettivi Minimi:**

conoscere i documenti contabili di base (fattura, ricevuta fiscale, documento commerciale)

#### **U.F. 2: Gestione di impresa**

##### **Conoscenze:**

gestione di impresa, adempimenti amministrativi, tributari e fiscali

##### **Abilità:**

- saper applicare tecniche di gestione e organizzazione del magazzino
- saper applicare procedure e tecniche per l'espletamento degli adempimenti contabili/fiscali giornalieri
- saper svolgere le pratiche quotidiane relative alla gestione del personale

**Obiettivi Minimi:** svolgere le comuni operazioni di carattere contabile e fiscale relative al rapporto col cliente e al magazzino

#### **U.F. 3: Le fasi della gestione d'impresa: uso degli applicativi informatici**

##### **Conoscenze:**

conoscere gli strumenti informatici per la gestione d'impresa: Excel, Fogli di Google, gestionale Primo\_Software, ricerca WEB.

**Abilità:** (mediante l'applicativo Primo\_Software e i fogli di calcolo Excel e Google)

- saper applicare tecniche di gestione e organizzazione del magazzino
- saper applicare procedure e tecniche per l'espletamento degli adempimenti contabili/fiscali giornalieri.
- saper svolgere le pratiche quotidiane relative alla gestione del personale
- svolgere le comuni operazioni di carattere contabile e fiscale relative al rapporto col cliente e al magazzino
- saper gestire i rapporti con fornitori

##### **Obiettivi Minimi:**

essere in grado di gestire il magazzino: dalla scelta del prodotto all'ottimizzazione dei processi di gestione.

#### **U.F. 4: Le fasi del ciclo cliente**

**Conoscenze:** conoscere gli strumenti gestionali per la gestione del ciclo cliente

**Abilità:** saper gestire il ciclo cliente, dalla registrazione alla vendita dei prodotti: inserire l'operatore, registrare il cliente, anamnesi del cliente, registrare appuntamenti, registrare l'incasso, emettere la ricevuta e/o la fattura di vendita del servizio e/o del bene. Saper gestire il magazzino: carico e scarico della merce, organizzazione delle giacenze ed ottimizzazione dei processi produttivi.

**Obiettivi Minimi:**

Essere il grado di organizzare l'attività minima di gestione aziendale, dal ricevimento e registrazione cliente, all'organizzazione delle risorse, alla fatturazione del servizio.

**3. Attività o percorsi didattici concordati nel CdC a livello interdisciplinare - Educazione civica**  
*(descrizione di conoscenze, abilità e competenze che si intendono raggiungere o sviluppare)*

**COSTITUZIONE, DIRITTO, LEGALITÀ E SOLIDARIETÀ:**

**Misure di contrasto alla violenza economica**

Conoscenze:

- Conoscere le fasi e le forme di violenza economica
- Conoscere le misure di contrasto alla violenza economica

**Competenze:**

- Essere in grado di riconoscere la violenza economica
- Conoscere gli enti e le figure in grado di fornire un aiuto in caso di violenza economica
- Prevenire la violenza economica

**Abilità:**

- Conoscere la legislazione riguardante la violenza economica
- Colmare il gender gap finanziario (Fingap)

**4. Tipologie di verifica, elaborati ed esercitazioni**

*[Indicare un eventuale orientamento personale diverso da quello inserito nel PTOF e specificare quali hanno carattere formativo e quale sommativo]*

**5. Criteri per le valutazioni**

*(fare riferimento a tutti i criteri di valutazione deliberati nel PTOF aggiornamento triennale 22/25; indicare solo le variazioni rispetto a quanto inserito nel PTOF)*

## 6. Metodi e strategie didattiche

*(in particolare indicare quelle finalizzate a mantenere l'interesse, a sviluppare la motivazione all'apprendimento, al recupero di conoscenze e abilità, al raggiungimento di obiettivi di competenza)*

- Lezione frontale
- Lezione dialogata
- Active learning: focalizzare l'attenzione su attività condotte dagli studenti in cui vengono coinvolti attivamente nel processo di apprendimento.
- Cooperative learning
- Apprendimento per problemi:  
è previsto l'apprendimento di nuovi concetti e procedure per risolvere il problema. L'obiettivo principale è l'apprendimento di nuovi concetti, procedure e principi. Il focus è sul processo di apprendimento. La valutazione viene fatta con un test che verifica i nuovi apprendimenti.
- Apprendimento per progetti:  
gli studenti sono già a conoscenza di concetti e procedure per realizzare il prodotto. L'obiettivo principale è la realizzazione del prodotto, ossia l'abilità di utilizzare praticamente concetti di cui si è in possesso. Il focus è il prodotto, in particolare sulla sua qualità e sulla sua originalità. La valutazione viene fatta sulle caratteristiche del prodotto.
- Compiti di realtà
- Fare per imparare
- Didattica laboratoriale

Pisa li 28/11/2023

I docenti

Prof.ssa Brunella Misisca, Prof. Nicola Cappuccio