

agraria agroalimentare agroindustria | chimica, materiali e biotecnologie | costruzioni, ambiente e territorio | sistema moda | servizi per la sanità e l'assistenza sociale | corso operatore del benessere | agenzia formativa Regione Toscana ISO059 – ISO9001

www.e-
santoni.edu.it

e-mail: piis003007@istruzione.it

PEC:

piis003007@pec.istruzione.it

PIANO DI LAVORO PUBBLICO ANNUALE DEL DOCENTE A.S. 2025/26

Nome e cognome del/della docente: Ancillotti

Disciplina insegnata: Economia Aziendale

Libro/i di testo in uso: Tecnica Commerciale & Gestione Aziendale per operatori del benessere.

AA.VV. Editrice San Marco

Classe e Sezione: 20

Indirizzo di studio: Operatore del Benessere

1. Competenze che si intendono sviluppare o traguardi di competenza

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

1.1 Competenze ed obiettivi trasversali programmati dal Consiglio di Classe.

Le competenze e gli obiettivi sono stati individuati tenendo conto delle generali finalità educative e formative del nostro Istituto e delle decisioni dei Dipartimenti, dopo una attenta valutazione della situazione di partenza della classe e in continuità con il lavoro degli anni precedenti. Il C.d.C. ritiene che gli studenti debbano acquisire le competenze chiave di cittadinanza europee. Le competenze saranno articolate facendo riferimento agli obiettivi relativi ai principali assi culturali.

Competenze e Obiettivi relazionali e comportamentali

- potenziare la personalità attraverso un approfondimento della conoscenza di sé e delle proprie capacità.
- sviluppare le capacità relazionali.
- spirito di iniziativa e imprenditorialità.

Competenze e Obiettivi cognitivi

- Migliorare il metodo di studio e di lavoro individuale.
- Consapevolezza ed espressione culturale.
- Organizzare il lavoro in tempi prefissati.
- Sviluppare la capacità di documentare e presentare il lavoro svolto con particolare riferimento ad attività strutturate secondo una metodologia laboratoriale.
- Applicare in tutti i contesti lavorativi le tecniche e le metodologie apprese.
- Individuare i collegamenti e le relazioni tra fenomeni e concetti diversi, anche in ambiti disciplinari differenti.
- Acquisire un linguaggio specifico delle singole discipline e migliorare le abilità espressive sia scritte che orali.

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)

Percorso 1: RAPPORTI CON ENTI E ISTITUZIONI

Competenze:

- relazionarsi con gli enti e le istituzioni del territorio;
- riconoscere l'importanza della pianificazione commerciale comunale per lo sviluppo equilibrato del territorio;

Conoscenze:

- la camera di commercio: ruolo, organizzazione e principali funzioni;
- il piani commerciali comunali: finalità, obiettivi e strumenti di pianificazione economico-territoriale.

Abilità:

- saper descrivere la struttura e le principali funzioni della Camera di Commercio;
- comprendere il significato e le finalità dei piani commerciali comunali.

Obiettivi Minimi:

- conoscere le principali funzioni e competenze della Camera di Commercio;
- comprendere, in modo essenziale, la finalità dei piani commerciali comunali.

Percorso 2: IL MARKETING

Competenze:

- comprendere come si promuovono beni e servizi;
- individuare i diversi tipi di clienti;
- conoscere le fasi di vita di un prodotto;
- comprendere come si pianifica il marketing;
- conoscere le finalità delle ricerche di mercato.

Conoscenze:

- il marketing di prodotto e di servizio;
- la segmentazione del mercato;
- il ciclo di vita del prodotto
- il marketing planning;
- i più comuni dati statistici;
- grafici e tabelle a doppia entrata.

Abilità:

- saper distinguere prodotto e servizio;
- saper riconoscere le leve del marketing;
- saper applicare semplici criteri di segmentazione;
- saper descrivere le fasi del ciclo di vita e collegare le strategie alle fasi; saper riconoscere le parti di un piano di marketing;
- saper leggere ed interpretare grafici e tabelle a doppia entrata.

Obiettivi minimi:

- sapere cos'è il marketing;
- capire cosa significa segmentare il mercato;
- conoscere le principali fasi del ciclo di vita del prodotto;
- saper leggere semplici grafici e tabelle a doppia entrata.

Percorso 3: L'azienda, la sua organizzazione (in presenza con il docente di Diritto)

Competenze:

- individuare i tributi a cui sono soggetti gli individui e le attività d'impresa;
- comprendere elementi aggiuntivi della busta paga e le ritenute sociali e fiscali;
- conoscere gli enti di previdenza e assistenza.
- comprendere l'organizzazione aziendale di base.
- conoscere il ruolo e le regole della professione.
- conoscere le regole sulla privacy nel lavoro.

Conoscenze:

- differenza tra imposte e tasse e le più comuni imposte;
- gli elementi aggiuntivi della busta paga e le ritenute sociali e fiscali;
- la funzione dell'INPS e dell'INAIL;
- le funzioni aziendali e il budget;
- la figura professionale dell'estetista e la sua regolamentazione normativa;
- codice in materia di protezione dei dati personali.

Abilità

- distinguere imposte, tasse;
- riconoscere le principali imposte;
- riconoscere gli elementi aggiuntivi;
- saper descrivere i compiti principali dell'INPS e dell'INAIL;
- riconoscere le principali funzioni aziendali.

Obiettivi minimi:

- differenza tra imposte e tasse e le più comuni imposte;
- riconoscere gli elementi aggiuntivi della busta paga e acquisire conoscenze di base sulle ritenute sociali e fiscali;
- comprendere in modo essenziale chi è l'estetista e conoscere i principali aspetti della normativa che regola la professione.

3. Attività o percorsi didattici concordati nel CdC a livello interdisciplinare - Educazione civica

Percorso: Il marketing dell'immagine: gli influencer nel mercato moderno

Area: Cittadinanza digitale

Materie coinvolte: Economia aziendale

Durata in ore: 2

Periodo di massima di svolgimento: secondo quadrimestre

Eventuali esperti esterni previsti: no

4. Tipologie di verifica, elaborati ed esercitazioni

Tipologie di prove previste:

- verifiche formative: test, questionari, domande dal posto, correzione dei compiti assegnati a casa, esercizi in classe, mappe, etc;
- verifiche sommative: prova scritta strutturata e/o semistrutturata e/o prova orale.

5. Criteri per le valutazioni

Criteri di valutazione deliberati nel PTOF aggiornamento triennale 22-25.

6. Metodi e strategie didattiche

Lezione frontale partecipata, utilizzo di slide preparate dalla docente, lavori di gruppo e/o cooperative learning, visione e commento di materiali multimediali, attività di brainstorming.

Pisa li 24/11/2025

La docente
Laura Ancillotti