



**ISTITUTO PROFESSIONALE DI STATO SERVIZI PER  
L'ENOGASTRONOMIA E L'OSPITALITÀ ALBERGHIERA  
IPSSEOA - Via G. Leopardi, 4 - 88068 Soverato**

**PROGRAMMA DI DIRITTO E TECNICA AMMINISTRATIVA  
ANNO SCOLASTICO 2024/2025**

**CLASSE 3° sez.C**

**Professoressa: Maria Muscarà**

**Libro di Testo: " VIVERE LE IMPRESE RICETTIVE"**

**S. Rascioni – F. Ferriello – M. Mainardi – A. Marinangeli**

**Edizione: TRAMONTANA**

\*\*\*\*\*

**Strumenti lavoro**

**Lezione 1**

1.1 Le proporzioni

1.2 I calcoli percentuali

**Lezione 2 L'interesse il montante lo sconto e il valore attuale**

1 L'interesse

2 Il montante

3 Lo sconto commerciale

4 Il valore attuale commerciale

**Lezione 3 I reparti proporzionali**

1 I reparti

2 I reparti semplici

**Lezione 4 Le tabelle e i grafici**

1 Le tabelle

2 I grafici

**Modulo 1 Una alla costituzione dell'impresa**

**Lezione 1 l'attività economica e l'azienda**

1 L'azienda e i suoi elementi costitutivi

2 I vari tipi di aziende

3 l'impresa sostenibile e l'economia circolare

**Lezione 2 I tipi di impresa**

1 I collaboratori dell'imprenditore

2 Le imprese individuali

3 Le società

4 Il soggetto giuridico e il soggetto economico

**Lezione 3 Le imprese turistico ristorative e le norme di costituzione**

1 Le imprese del settore turistico ristorativo

2 Gli adempimenti giuridici e fiscali per la costituzione delle imprese turistico ristorative

## **Modulo 2 I documenti della vendita**

### **Lezioni 1 L'imposta sul valore aggiunto**

- 1 Le caratteristiche dell'iva
- 2 Le operazioni in base alle norme IVA
- 3 Lo scorporo dell'IVA
- 4 La liquidazione e il versamento IVA

### **Lezione 2 La fattura**

- 1 Le caratteristiche della fattura
- 2 La fattura elettronica
- 3 Il contenuto della fattura
- 4 La fattura semplificata

### **Lezione 3 Il DDT nella fatturazione differita**

- 1 Il documento di trasporto
- 2 Il contenuto del documento di trasporto

### **Lezione 4 Il documento commerciale nelle vendite al dettaglio**

- 1 Il documento commerciale
- 2 Il contenuto del documento commerciale

### **Lezione 5 La base imponibile e il totale fattura**

- 1 Il calcolo della base imponibile e del totale della fattura
- 2 Gli sconti
- 3 I costi accessori
- 4 Gli imballaggi
- 5 Gli interessi di dilazione
- 6 La fattura con più aliquote IVA

### **Lezioni 6 I documenti di vendita delle imprese turistico ristorative**

- 1 Le agenzie di viaggio
- 2 Tour Operator e Tour Organizer
- 3 Le imprese ricettive

## **Modulo 3 Gli strumenti di pagamento**

### **Lezione 1 Il denaro contante e il bonifico bancario**

- 1 Il denaro contante
- 2 La banca
- 3 Il conto corrente bancario

### **Lezione 2 Gli assegni**

- 1 l'assegno bancario
- 2 l'assegno circolare

### **Lezione 3 Le carte di pagamento elettronico**

- 1 le carte di pagamento
- 2 le carte di debito
- 3 le carte prepagate
- 4 Le carte di credito

## **Lezione 5 I servizi bancari di incasso e di pagamento**

- 1 il servizio ricevuto bancarie

## **Lezioni 6 Le cambiali**

- 1 le caratteristiche della cambiale
- 2 il pagherò cambiario
- 3 la cambiale tratta

## **Modulo 4 La gestione e la comunicazione nelle imprese turistico - ristorative**

### **Lezione 1 La gestione dell'impresa turistico ristorativa**

- 1 Le operazioni di gestione
- 2 Le imprese turistico ristorative sostenibili

### **Lezione 2 Finanziamenti dell'impresa**

- 1 La necessità di finanziamenti
- 2 Le fonti di finanziamento

### **Lezione 3 Il reddito di esercizio e la situazione economica**

- 1 Il reddito di esercizio e l'equilibrio economico
- 2 I costi e ricavi di esercizio
- 3 La situazione economica

### **Lezione 4 Il patrimonio e la situazione patrimoniale**

- 1 Il patrimonio dell'impresa
- 2 La situazione patrimoniale

## **Modulo 5 Il turismo: mercato, strategie di marketing e pianificazione**

### **Lezione 1 Il mercato turistico**

- 1 Il turismo
- 2 La domanda turistica
- 3 L'offerta turistica
- 4 Le caratteristiche del mercato turistico

### **Lezione 2 Il marketing turistico**

- 1 Il marketing
- 2 Le tipologie di marketing turistico

### **Lezione 3 Le strategie di marketing e la pianificazione**

- 1 L'analisi interna ed esterna
- 2 La segmentazione il targeting è il posizionamento
- 3 Le scelte strategiche
- 4 La pianificazione

***La professoressa***

---

***Gli alunni***

---

---