

**ISTITUTO DI ISTRUZIONE SUPERIORE
CATTANEO-DELEDDA**

Servizi Commerciali



Breve storia di un progetto che coinvolge il Cattaneo. Indirizzo:

Servizi Commerciali

Tutte le classi seconde e terze si sono attivate in una nuova esperienza: hanno creato 4 aziende virtuali che simulano aziende madrine reali presenti sul territorio.

Ragioni sociali delle Ditte:

- **Rapsody** (commercia dolci e goloserie varie). Azienda madrina: La Bottega dei golosi - Modena
- **Rosa del Sud** (commercia prodotti tipici calabresi). Azienda madrina: La Cascina - Rocella Ionica - RC
- **Alàgia** (grafica: impresa di produzione). Azienda madrina: Let's Cover - Modena
- **Schiocchi 110** (Agenzia di viaggio e tour operator). Agenzia madrina: Robintur - Modena (a esaurimento per chiusura indirizzo turistico)

L'attività è coordinata dalla Centrale di Simulazione di Ferrara che fornisce supporti virtuali di tipo economico e operativo (clienti, fornitori, banca), prevedendo, in itinere, un allargamento del giro d'affari verso altri clienti e fornitori reperibili in rete, a cura di ogni ditta simulata, e sempre nel circuito «simulimpresa».

www.simulimpresa.com

Cattaneo: ora in classe si fa simulazione di impresa

In un'aula dedicata gli studenti diventano segretari, commerciali, amministrativi. È l'unico caso a Modena. Una docente: così aumentiamo motivazioni e praticità

È nato al Cattaneo di Modena- il progetto "Simulimpresa" che riproduce un'azienda in cui gli studenti sono i veri protagonisti, calandoli tra i ruoli di impiegati, commerciali, dirigenti, tecnici.

Il progetto coinvolge a tutt'oggi quattro classi seconde: tre dell'aziendale e una del turistico.

Lavorano in un'aula dedicata esclusivamente ad "ufficio virtuale" e il cartaceo in genere; il commercio elettronico che gestisce il magazzino, le vendite e le amministrative che con clienti, fornitori di merce, fornitori di servizi, fornitori di luce, acqua, gas, telefono, la posizione bancaria e la contabilità essenziale.

Una scuola fuori Modena è pre-

È attraverso i software creati e gestiti da questa "scuola polo" che i ragazzi possono operare con clienti, fornitori di merce, fornitori di servizi, fornitori di luce, acqua, gas, telefono, la posizione bancaria e la contabilità essenziale.

La docente spiega che il progetto ha lo scopo di responsabilizzare gli studenti che risultano inseriti in tre gruppi di lavoro diversi, ma strettamente collegati, migliorando la visione di insieme delle operazioni che si debbono pianificare all'interno di un'azienda commerciale. «Il progetto è impegnativo e

quenza, responsabilizza gli studenti che risultano inseriti in tre gruppi di lavoro diversi, ma strettamente collegati, migliorando la visione di insieme delle operazioni che si debbono pianificare all'interno di un'azienda commerciale. «Il progetto è impegnativo e

In questi giorni sono difficoltà? «Il progetto è impegnativo e

Progetto Simulimpresa



I ragazzi sono divisi in 3 «uffici» che rappresentano 3 poli di attività diverse:

- **Segreteria**
- **Commerciale**
- **Amministrazione-Contabilità**

I ruoli ruotano perché ogni studente possa capire e ricoprire più funzioni.
(Non sempre è possibile concludere questi scambi)



Segreteria

- Gestione mail in arrivo e in uscita (**Competenze: Internet e la posta elettronica**)
- Protocollo documenti in entrata e in uscita (**Competenze: Excel**)
- Smistamento pratiche agli altri «uffici» (Conoscere e capire gli incarichi e le operazioni che devono svolgere i vari gruppi. Mettere tutti nella condizione di operare e comprendere la sequenzialità del lavoro e dei ruoli)
- Creazione di archivi documenti e dati clienti/fornitori (**Competenze: Word-Excel**)
- Contatti telefonici (come ci si presenta e come ci si relaziona via telefono)
Superare gli imbarazzi e le modalità di approccio non appropriate



Commerciale

- **Gestione corrispondenza con clienti e fornitori in Italia e all'estero**
(Competenze: word, inglese e francese)
- **Evasione o trasmissione ordini** *(Competenze: Word)*
- **Gestione magazzino: carichi, scarichi e gestione scorte**
- **Fatturazione** *(Competenze: Excel)*
- **Ricerca nuovi contatti e nuovi clienti** *(Competenze: ricerca sulla rete)*
- **Promozione del prodotto e marketing** *(Competenze: ricerche di mercato)*

Amministrazione

Contabilità

Obiettivo fondamentale: acquisire senso di collaborazione

- **Scadenziario clienti**
- **Scadenziario fornitori**
- **Gestione cassa**
- **Gestione banca**
- **Gestione pagamenti**
- **Gestione incassi**
- **Controllo estratto conto**
- **Gestione partitari clienti/fornitori**
- **Tenuta registri IVA**
- **Liquidazione mensile IVA**

Il gruppo deve lavorare in stretta sinergia con il commerciale per l'invio di eventuali solleciti di pagamento a clienti morosi, e con la Segreteria che deve recapitare puntualmente bollettini e avvisi di scadenze, scaricati via mail e protocollati

Le relazioni puntuali tra i vari poli operativi sono una delle attività più complesse, perché richiedono consapevolezza di ruoli, precisione e puntualità.

Partitario Clienti :

| Data | Descrizione | Dare | Avere | Importo |
|--------------|-------------|------|-------|---------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Saldo finale | | - | - | |

Partitario Fornitori :

| Data | Descrizione | Dare | Avere | Importo |
|--------------|--|------|-------|---------|
| | Ricevuta fattura n. 2013/1164 SIMPOINT | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Saldo finale | | - | - | |

I NOSTRI MODELLI

Via Schiocchi, 110 - 41124 Modena MO ☎ 059 358378



Rosa del Sud s.r.l.

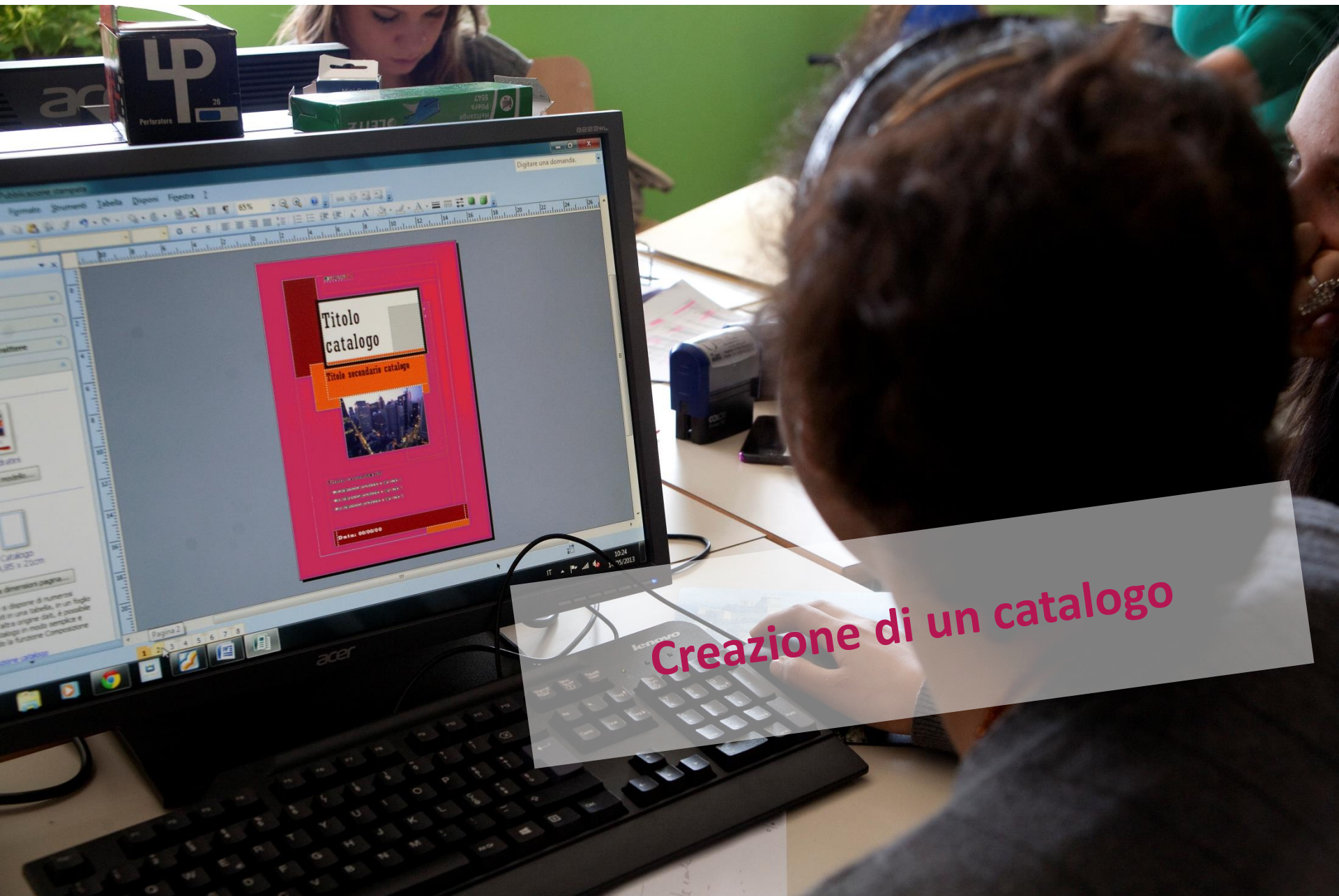
Spett.le
SIMI PIACERI DELLA TAVOLA
V.le Don Calabria, 13
44124 FERRARA FE
Tel. 0532747936 Fax 0532747939

Partita IVA: 04687510381
Codice Fiscale: 04687510381

Fattura

| Ordinativo n. | del | | Riferimenti: Vs. offerta del | | |
|---------------|-----------------------------------|--------|------------------------------|---------|-----|
| Cod. Art. | Descrizione | Quant. | Prezzo | Importo | IVA |
| 30527 | CESTO DELIZIA (confezione) | 57 | 5.50 | | |
| 30530 | CESTO MAGNIFICO | 29 | 9.91 | | |
| 30531 | CIOCCOLATO AL BERGAMOTTO (100g) | 78 | 1.94 | | 22% |
| 30533 | CIOCCOLATO AL LIMONE (100g) | 35 | | | 10% |
| 30535 | CIOCCOLATO ALLA LIQUIRIZIA (100g) | 133 | | | |
| 30554 | TORRONE AL BERGAMOTTO (1000g) | 35 | | | |
| 30538 | COLOMBA FARCI AL BERG (1000g) | 54 | | | |
| 30558 | LIQUORE CREMA DI BERG (20cl) | 62 | | | |
| 30561 | LIQUORE AL FINOCCHIETTO (50cl) | 85 | | | |
| 30543 | MARMELLATA AL BERGAMOTTO (400g) | 56 | | | |
| | FUNGHI PORCINI A FETTE (250g) | 45 | | | |

| | | | | |
|---------------------|---------------------------|--|-----------|-------------|
| Scadenza mercantile | Luogo e tempi di consegna | | Trasporto | Imballaggio |
| | immediata | | mittente | |
| Pagamento | | Restiamo in attesa di una Vs. conferma | | |
| 15 giorni | | Cordiali saluti | | |



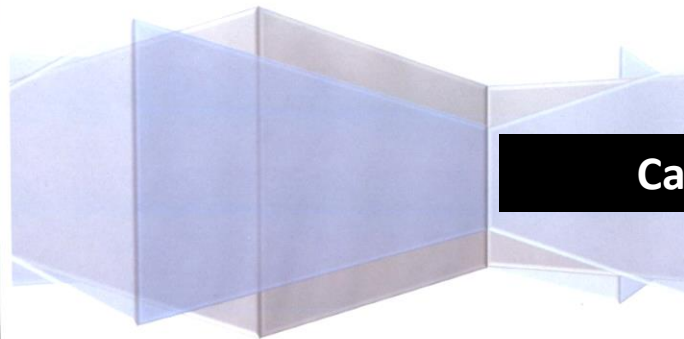
Creazione di un catalogo

ALÀGIA S.R.L.
Grafica

I.I.S. C. CATTANEO
VIA SCHIOCCHI, 110 MODENA
TEL. E FAX 059/358378
P.I. 05873690362



Catalogo prodotti



Catalogo e listino prezzi

Materiale didattico senza effetto fiscale

Finalità del progetto

Le principali:

- **trasferire i contenuti delle materie più professionalizzanti in un contesto operativo e sequenziale, che renda lo studio più concreto e piacevole; comprendere e gestire correttamente le procedure amministrativo-contabili, in preparazione al mondo del lavoro**
- **attivare senso di responsabilità e sensibilizzare gli studenti al lavoro di gruppo, inteso come elemento di coesione e presupposto fondamentale al raggiungimento dell'obiettivo**
- **ottenere dalla centrale operativa di Ferrara certificazione dell'esperienza di simulazione e riconoscere agli studenti che si sono distinti positivamente credito formativo**