

	<p style="text-align: center;">Istituto Statale Istruzione Superiore EUROPA</p> <p style="text-align: center;">Via Fiuggi, 14 - 80038 –Pomigliano d'Arco - NA Http://www.isiseuropa.edu.it</p> <p>Email: nais078002@pec.istruzione.it nais078002@istruzione.it tel.08119668187-08119668190 – tel/fax 0810147112 codice fiscale: 93047350637</p>	
---	--	---

CLASSI PRIME

MODULO DI SUPPORTO DI ECONOMIA AZIENDALE

Gli scambi commerciali: il contratto di compravendita

Competenze	.Individuare le caratteristiche del contratto di vendita Calcolare il prezzo di vendita in base alle diverse clausole contrattuali	
Saperi	Le caratteristiche del contratto di vendita. Gli elementi essenziali e accessori nei contratti di vendita.	
Fasi, attività ed esiti		durata (Ore)
1. Fase: avvio e consegna	Presentazione attività Introduzione al percorso Organizzazione del lavoro	1
2. Fase: ricerca e studio	Il docente propone esempi di operazioni di scambio ricorrenti nella vita quotidiana e stimola gli studenti a individuare situazioni del loro vissuto che originano operazioni di compravendita . Lettura delle norme del C.C che disciplinano il contratto di compravendita	4 2
3. Fase: realizzazione	Determinazione del prezzo di vendita in presenza di clausole accessorie del contratto che ripartiscono tra il compratore e il venditore le spese e i rischi per la sua esecuzione	6
4. Fase: presentazione	Presentazione, agli altri studenti e al docente, di un contratto con clausole accessorie che prevedono rischi e spese esclusivamente a carico del venditore.	4

Valutazione: rubrica di valutazione
Strumenti: schede di osservazione
Criteri: capacità di partecipazione, confronto e collaborazione Conoscenza e comprensione degli argomenti. Capacità di presentare il lavoro realizzato in forma chiara e corretta