

Modulo D- LA COMPRAVENDITA

Unità didattica D2-ASPETTI TECNICI DELLA COMPRAVENDITA

UdA D2.1

GLI ELEMENTI DELLA COMPRAVENDITA

Obiettivi di apprendimento:

- Conoscere gli elementi essenziali del contratto di vendita.
- Conoscere gli elementi accessori del contratto di vendita: consegna, imballaggio, pagamento.
- Comprendere e saper contestualizzare le parole-chiave dell'UdA.

Prerequisiti:

- Concetto di contratto di compravendita.
- Diritti e obblighi del compratore e del venditore.

ATTIVITA' DI PRE-LETTURA

Introduzione all'unità di apprendimento: l'insegnante fa riflettere gli studenti su casi vicini alla loro esperienza per interessarli e permettere loro di collegarli all'argomento da affrontare; per esempio:

- Sono un'azienda di Torino che compra grandi quantità di mele da un'azienda del Trentino: su quali elementi devo accordarmi? Oltre al prezzo, alla quantità e al genere di mele, su quali altre condizioni di vendita dovrò accordarmi?

L'insegnante scrive le risposte degli studenti alla lavagna; questa attività consente di coinvolgere tutta la classe, per introdurre il nuovo argomento e, in particolare, è utile agli allievi non italofoni per arricchire il loro lessico.

ATTIVITA' DI LETTURA GLOBALE

Letture del testo con eventuale negoziazione di significati.

La lettura può avvenire anche affiancando un italofono ad un non italofono.

ATTIVITA' DI LETTURA ANALITICA

Ricerca delle parole-chiave e compilazione di una tabella con relative definizioni.

Modulo D- LA COMPRAVENDITA

Unità didattica D2-ASPETTI TECNICI DELLA COMPRAVENDITA

UdA D2.1

GLI ELEMENTI DELLA COMPRAVENDITA

Il compratore ed il venditore devono mettersi d'accordo su tutti gli elementi o parti del contratto: la cosa da vendere, il prezzo, il momento del pagamento,...

Nel contratto di vendita distinguiamo:

- a **gli elementi essenziali** della compravendita e
- b **gli elementi accessori o CLAUSOLE** della compravendita.

Elementi essenziali = elementi molto importanti, che devono sempre essere indicati nel contratto

Elementi accessori = sono gli elementi secondari, meno importanti e che possono non essere indicati.

☺ Gli elementi accessori si chiamano anche **CLAUSOLE** del contratto.

a **Gli elementi essenziali**

Il compratore e il venditore devono stabilire sempre gli **elementi essenziali**, che sono:

1. **QUALITA'** della merce: bisogna descrivere come è la cosa da vendere: colore, dimensioni, tipo, peso unitario...
2. **QUANTITA'** della merce: numero (*per esempio: 12 bottiglie*), peso totale, lunghezza,...
3. **PREZZO**

b **Gli elementi accessori o CLAUSOLE**

Compratore e venditore **possono** anche stabilire gli **elementi accessori** del contratto, che riguardano:

1. **la consegna:**

chi effettua (=fa) il trasporto?
chi paga il trasporto?



2. **l'imballaggio:**

chi paga l'imballaggio?

L'imballaggio è il contenitore (esempio: la scatola) o il materiale (esempio: la carta) che protegge la merce.



3. **il pagamento:**

quando e come deve pagare il compratore?



Modulo D- LA COMPRAVENDITA

ARRICCHISCI IL TUO LESSICO

- ➡ CERCA LE PAROLE-CHIAVE DI QUESTA LEZIONE
- ➡ SCRIVI IL SIGNIFICATO DELLE PAROLE- CHIAVE NELLA TABELLA

PAROLA-CHIAVE	SIGNIFICATO
ESSENZIALE
ACCESSORIO
CLAUSOLA
IMBALLAGGIO
QUALITA'
QUANTITA'

Modulo D- LA COMPRAVENDITA

ESERCIZI

Scrivi nella tabella la qualità, la quantità, il prezzo unitario e il prezzo complessivo di questi contratti di vendita;
esempio: vendita di n° 100 vasetti da kg 0,50 di miele di castagno marca De Stefano a € 2,30 ciascuno

- a) Vendita di 100 kg di spaghetti n° 5 De Monti a € 0,67 al kg;
- b) Vendita di n°15 biciclette da città Velox a € 150 ciascuna;
- c) Vendita di n°25 scatole di biscotti al cioccolato Antico Mulino a € 6,50 ciascuna,
- d) Vendita di n°8 torte al limone Antico Mulino a € 7 ciascuna.

QUALITA'	QUANTITA'	PREZZO unitario	PREZZO COMPLESSIVO
<i>Esempio:</i> n° 100	<i>Vasetti da 0,50 kg miele di castagno De Stefano</i>	€ 2,30	€(2,3 x 100)=230 €
a)			
b)			
c)			
d)			

Modulo D- LA COMPRAVENDITA

UdA D2.2

LE CLAUSOLE DELLA COMPRAVENDITA

Obiettivi di apprendimento:

- Conoscere le clausole della compravendita relative alla consegna, all'imballaggio ed al pagamento.
- Comprendere e saper contestualizzare le parole-chiave dell'UdA.

Prerequisiti:

- Concetto di contratto di vendita.
- Diritti e obblighi del compratore e del venditore.
- Distinguere tra elementi essenziali ed elementi accessori del contratto di vendita.

ATTIVITA' DI LETTURA GLOBALE

Letture del testo con eventuale negoziazione di significati.

La lettura può avvenire anche affiancando un italofono ad un non italofono.

ATTIVITA' DI LETTURA ANALITICA

Ricerca delle parole-chiave e compilazione di una tabella con relative definizioni.

Modulo D- LA COMPRAVENDITA

UdA D2.2

LE CLAUSOLE DELLA COMPRAVENDITA

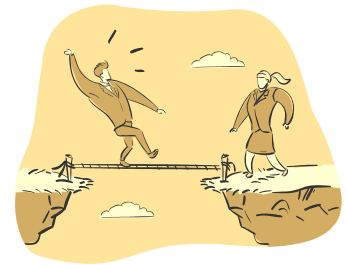
1. LA CONSEGNA

Il venditore ha l'obbligo di consegnare la merce.

Compratore e venditore devono stabilire

- a. : *chi trasporta* la merce,
- b. : *chi paga e chi si assume il rischio** del trasporto.

*Rischio = pericolo che succeda qualcosa di male, come alla persona della figura, che rischia di cadere.



a. Chi trasporta la merce?

- Il compratore, o
- il venditore, o
- un'altra azienda, chiamata VETTORE*

*Vettore = *persona che trasporta la merce per conto di un'altra persona: il vettore è pagato dal compratore o dal venditore.*

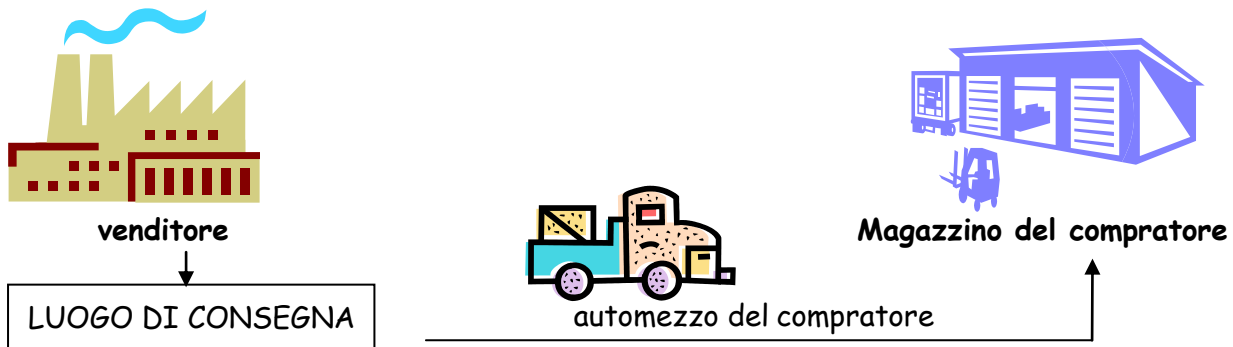
b. Chi paga e chi si assume il rischio del trasporto?

Le clausole più importanti sono:

- A Franco Magazzino Venditore (FMV)
- B Franco Magazzino Compratore (FMC)

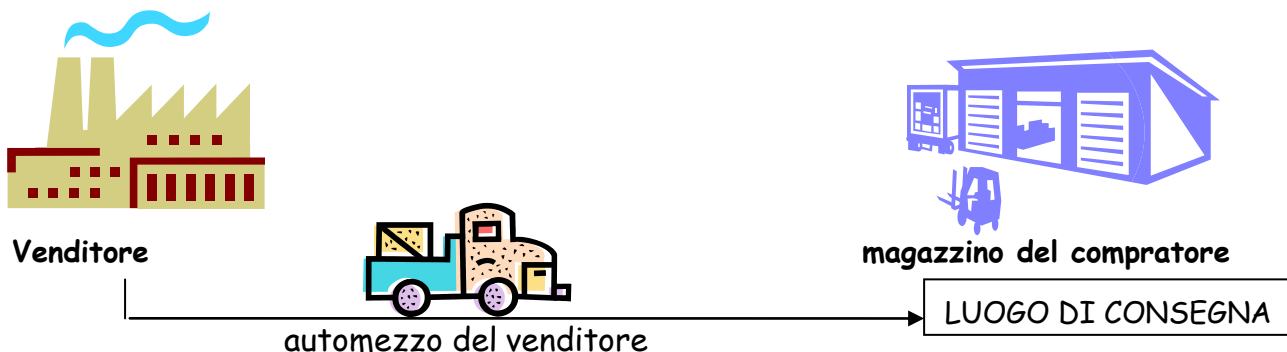
A Franco Magazzino Venditore (FMV):

Il venditore consegna la merce al compratore e il **costo e i rischi del trasporto sono a carico del compratore.**



B Franco Magazzino Compratore (FMC):

Il venditore consegna la merce al magazzino del compratore e il **costo e i rischi del trasporto sono a carico del venditore.**



Modulo D- LA COMPRAVENDITA

2. L'IMBALLAGGIO

L'IMBALLAGGIO E' UN CONTENITORE CHE SERVE:

- a proteggere la merce
- a trasportare la merce
- ad attirare il compratore, come questa bella scatola di cioccolatini:



L'IMBALLAGGIO può essere:

- 1 **GRATUITO*** = il compratore non paga l'imballaggio;
** gratuito: non a pagamento.*
- 2 **FATTURATO A PARTE** = l'imballaggio è pagato dal compratore.
- 3 **A RENDERE** = il compratore deve restituire* l'imballaggio al venditore
**Restituire = dare indietro, la cosa deve ritornare al proprietario.*

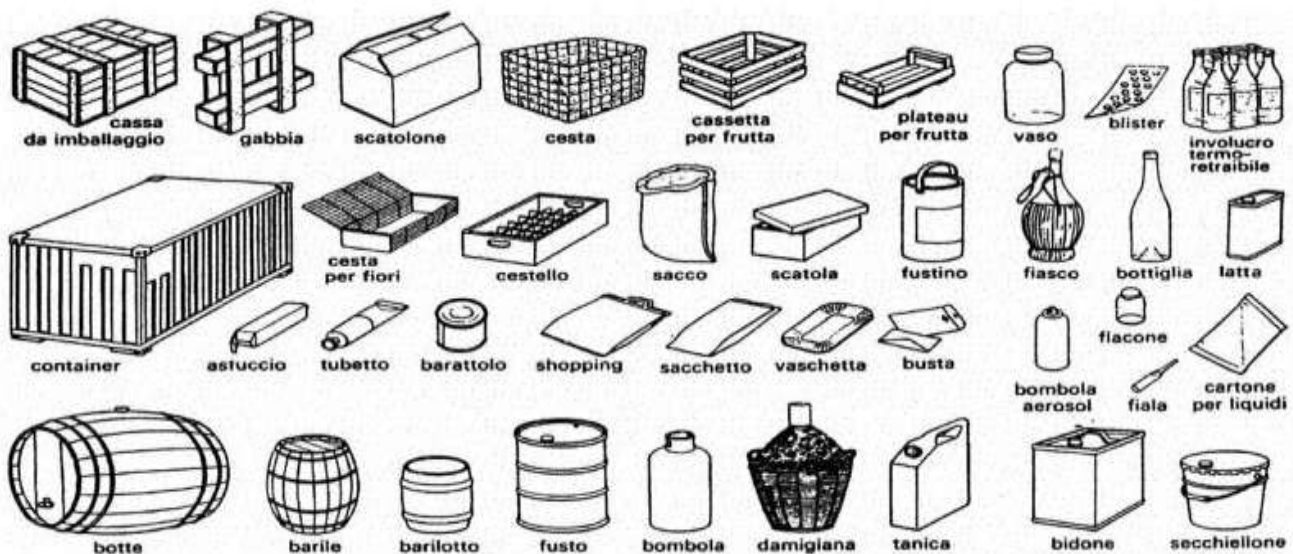
L'imballaggio a rendere:

- E' SEMPRE DI PROPRIETA' DEL VENDITORE
- E' DUREVOLE: lo puoi usare molte volte
- Il compratore lo deve restituire al venditore
- Al momento della vendita il compratore **PAGA UNA CAUZIONE***:

quando il compratore restituirà l'imballaggio al venditore, il venditore rimborserà la cauzione al compratore.

**Cauzione = denaro che serve come garanzia: in questo modo il venditore è sicuro che il compratore restituisce l'imballaggio.*

- SONO IMBALLAGGI DUREVOLI: le bottiglie di vetro, le scatole di cartone, i sacchetti del supermercato e altri che vedi **nella figura qui sotto:**



Modulo D- LA COMPRAVENDITA

2. IL PAGAMENTO

Il pagamento è l'obbligo più importante del compratore.

Il contratto di vendita stabilisce:

- A quando pagare: **il tempo** del pagamento ,
- B come pagare: **il modo** del pagamento.



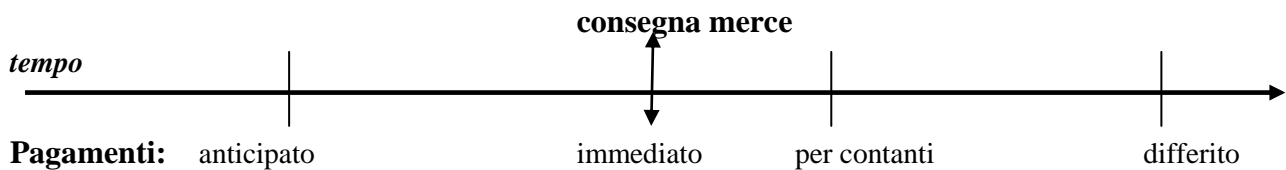
A Il tempo del pagamento.

Nel commercio si usano queste condizioni:

- Pagamento **anticipato**: prima della consegna della merce
- Pagamento **immediato**: al momento della consegna
- Pagamento **per contanti**: dopo pochi giorni (10-15 giorni) dalla consegna
- Pagamento **differito** o **dilazionato***: dopo la consegna (30, 60, o più giorni)

**Differito o dilazionato = portato avanti nel tempo*

Possiamo raffigurare così le diverse condizioni di pagamento:



B Il modo di pagamento



carte di credito

Il compratore può utilizzare molti **mezzi di pagamento**:

denaro, assegni bancari, assegni circolari, cambiali, carte di credito,.....

Studierai i mezzi di pagamento il prossimo anno.

assegno bancario



Modulo D- LA COMPRAVENDITA

ARRICCHISCI IL TUO LESSICO

- ➡ CERCA LE PAROLE-CHIAVE DI QUESTA LEZIONE
- ➡ SCRIVI IL SIGNIFICATO DELLE PAROLE- CHIAVE NELLA TABELLA

PAROLA-CHIAVE	SIGNIFICATO
RISCHIO
VETTORE
GRATUITO
A RENDERE
DUREVOLE
CAUZIONE

ESERCIZI

- 1 Fai una crocetta sulla lettera che indica la risposta giusta:
- A. se il compratore paga alla consegna il pagamento è:
 - a. anticipato
 - b. immediato
 - c. dilazionato

 - B. quando la consegna è Franco Magazzino Venditore il costo e i rischi del trasporto sono a carico:
 - a. del venditore
 - b. del compratore
 - c. del vettore

 - C. Se la consegna è Franco Magazzino Venditore, il luogo di consegna è:
 - a. il magazzino del venditore
 - b. il magazzino del compratore
 - c. un luogo intermedio (fra i due magazzini).

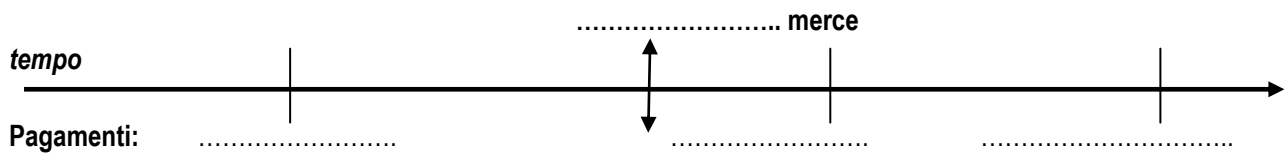
 - D. "Pagamento per contanti" significa:
 - a. che il compratore paga con denaro
 - b. che il compratore paga al momento della consegna
 - c. che il compratore può pagare 10-15 giorni dopo la consegna.

 - E. "Imballaggio fatturato a parte" significa:
 - a. l'imballaggio è durevole
 - b. l'imballaggio è gratuito.
 - c. l'imballaggio è pagato dal compratore.

Modulo D- LA COMPRAVENDITA

- F. L'imballaggio a rendere:
- è di proprietà del compratore
 - è di proprietà del venditore
 - è fornito dal compratore
- G. La cauzione è:
- una garanzia che il compratore dà al venditore
 - il prezzo che il compratore paga per l'imballaggio
 - l'imballaggio da restituire
- I. Il vettore è:
- l'azienda compratrice
 - un'azienda che trasporta le merci per conto di altre aziende
 - l'azienda venditrice

2. Tempo del pagamento. Completa il disegno:



3. Unisci i termini a sinistra con le frasi a destra:

- | | | | |
|----|----------------------------|----|------------------------------|
| a. | pagamento differito | A. | mezzi di pagamento |
| b. | pagamento anticipato | B. | 5-10 giorni dopo la consegna |
| c. | pagamento in contanti | C. | 30 giorni dopo la consegna |
| d. | pagamento immediato | D. | al momento della consegna |
| e. | carta di credito e assegno | E. | prima della consegna |