| Materia: **CODE**<br>Conoscenze del commercio al dettaglio | Curricolo: **SPC ICD**<br>Anno**:** 2° anno | Ore lezione settimanali: trad. 3/bl.i 5<br>Ore lezione annue: trad. 109.5/bl.75 |
|---|---|---|

| **Obiettivo di formazione** | **Contenuti del programma** | **Metodo di valutazione** |
|---|---|---|
| **Al termine del corso l'apprendista è in grado di:**<br><br>**Capitolo 3**:<br>**3.1** Conoscere le forme aziendali del commercio al dettaglio<br>**3.2** Conoscere la catena del valore aggiunto<br>**3.3** Conoscere la produzione, distribuzione e logistica<br>**3.4** Conoscere le funzioni del commercio<br>**3.5** Sapere i metodi di approvvigionamento della merce<br>**3.6** Sapere immagazzinare la merce<br>**3.7** Saper calcolare il prezzo di vendita<br><br>**Capitolo 5**:<br>**5.2** Saper applicare le tecniche di argomentazione<br>**5.3** Conoscere l'influsso della personalità nella vendita<br>**5.4** Sapere affrontare le varie situazioni d'acquisto<br>**5.7** Conoscere le diverse situazioni di lavoro<br>**5.8** Conoscere i sistemi di gestione<br>**5.9** Saper calcolare gli indici di vendita e di magazzino<br>**5.10** Saper gestire la prontezza di vendita<br>**5.11** Conoscere le tendenze e sviluppi tecnici della vendita<br>**5.12** Conoscere la digitalizzazione nel commercio al dettaglio | **Durante il corso vengono trattati i Cap. 3 e Cap. 5 parzialmente:**<br><br>**Capitolo 3:**<br>**3.1** Forme aziendali del commercio al dettaglio<br>**3.2** Catena del valore aggiunto<br>**3.3** Produzione, distribuzione e logistica<br>**3.4** Funzioni del commercio<br>**3.5** Approvvigionamento della merce<br>**3.6** Immagazzinamento della merce<br>**3.7** Formazione dei prezzi<br><br>**Capitolo 5**:<br>**5.2** Tecniche di argomentazione<br>**5.3** Influsso della personalità sul colloquio di vendita<br>**5.4** Situazioni d'acquisto<br>**5.7** Diverse situazioni di lavoro<br>**5.8** Sistemi di gestione<br>**5.9** Indici di vendita e di magazzino<br>**5.10** Prontezza di vendita<br>**5.11** Tendenze e sviluppi tecnici della vendita<br>**5.12** Digitalizzazione nel commercio al dettaglio | **La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:**<br><br>• 3 prove scritte per semestre<br><br>• Applicazione e partecipazione attiva alle lezioni.<br><br>• Esecuzione puntuale dei compiti<br><br>• Eventuali ricerche<br><br>• Interrogazioni orali<br><br>• Presentazioni con PPT |
| Livello di attitudine: (tassonomia) 3 | Supporti didattici necessari:<br>Classificatore, dispense, negozio scuola, filmati | Aggiornato da: BET<br>Data: 15.01.2019 |