

ML 2-02 Obiettivi d'insegnamento

Materia: CODE Conoscenze del commercio al dettaglio	Curricolo: SPC ICD riqualifica Anno: 2° Anno	Ore lezione settimanali: 4 Ore lezione annue: 146
Obiettivo di formazione	Contenuti del programma	Metodo di valutazione
<p>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</p> <p>Capitolo 4:</p> <p>4.1 Conoscere i segmenti di clientela 4.2 Saper comunicare con la clientela 4.3 Saper applicare il linguaggio ideale 4.6 Saper argomentare il prezzo della merce venduta 4.7 Saper consigliare e effettuare vendite complementari 4.8 Saper superare le obiezioni della clientela 4.9 Saper concludere il colloquio di vendita 4.10 Conoscere le prestazioni di servizio offerte 4.11 Saper effettuare le forme di pagamento 4.12 Saper fidelizzare la clientela 4.13 Conoscere le interazioni fra produzione, distribuzione e logistica 4.14 Conoscere le problematiche relative alla logistica 4.15 Conoscere le possibilità di influenzare il successo aziendale</p> <p>Capitolo 5:</p> <p>5.2 Saper applicare le tecniche di argomentazione 5.3 Conoscere l'influsso della personalità nella vendita 5.4 Sapere affrontare le varie situazioni d'acquisto 5.7 Conoscere le diverse situazioni di lavoro 5.8 Conoscere i sistemi di gestione 5.9 Saper calcolare gli indici di vendita e di magazzino 5.10 Saper gestire la prontezza di vendita 5.11 Conoscere le tendenze e sviluppi tecnici della vendita</p>	<p>Durante il corso vengono trattati i Cap. 4 e 5 parzialmente:</p> <p>Capitolo 4:</p> <p>4.1 Segmenti di clientela 4.2 Comunicazione – nozioni fondamentali 4.3 Linguaggio – lo strumento degli ICD 4.6 Argomenti concernenti il prezzo 4.7 Vendite complementari 4.8 Obiezioni della clientela 4.9 Conclusione del colloquio di vendita 4.10 Prestazioni di servizio 4.11 Forme di pagamento 4.12 Fidelizzazione dei clienti 4.13 Interazione fra produzione, distribuzione e logistica 4.14 Logistica 4.15 Possibilità di influenzare il successo aziendale</p> <p>Capitolo 5:</p> <p>5.2 Tecniche di argomentazione 5.3 Influsso della personalità sul colloquio di vendita 5.4 Situazioni d'acquisto 5.7 Diverse situazioni di lavoro 5.8 Sistemi di gestione 5.9 Indici di vendita e di magazzino 5.10 Prontezza di vendita 5.11 Tendenze e sviluppi tecnici della vendita 5.12 Digitalizzazione nel commercio al dettaglio</p> <p>Durante il secondo semestre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quattro prove in preparazione degli esami scritti ▪ Prove individuali dell'esame orale presso il negozio scuola ▪ Ripasso del programma triennale 	<p>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 prove scritte per semestre • Applicazione e partecipazione attiva alle lezioni. • Esecuzione puntuale dei compiti • Eventuali ricerche • Interrogazioni orali • Presentazioni con PPT

ML 2-02 Obiettivi d'insegnamento

<p>5.12 Conoscere la digitalizzazione nel commercio al dettaglio</p> <p>Durante il secondo semestre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Saper affrontare gli esami scritti con riferimento ai contenuti ed alla gestione del tempo ▪ Saper affrontare l'esame orale in negozio 		
<p>Livello di attitudine: (tassonomia) 6</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u> Classificatore, dispense, negozio scuola, filmati</p>	<p>Aggiornato da: BET Data: 15.01.2019</p>