

<p>Materia: CODE <b>Conoscenze del commercio al dettaglio</b></p>	<p>Curricolo: <b>SPC</b> Anno: <b>ICD 2° anno</b></p>	<p>Ore lezione <b>settimanali</b>: trad. 3/blocchi 5 Ore lezione <b>annue</b>: trad. 109.5/bl. 75</p>
Obiettivo di formazione	Contenuti del programma	Metodo di valutazione
<p>Al termine del corso l'apprendista è in grado di:</p> <p><b>Capitolo 3:</b>  <b>3.1</b> Conoscere le forme aziendali del commercio al dettaglio  <b>3.2</b> Conoscere la catena del valore aggiunto  <b>3.3</b> Conoscere la produzione, distribuzione e logistica  <b>3.4</b> Conoscere le funzioni del commercio  <b>3.5</b> Sapere i metodi di approvvigionamento della merce  <b>3.6</b> Sapere immagazzinare la merce  <b>3.7</b> Sapere calcolare il prezzo di vendita</p> <p><b>Capitolo 5:</b>  <b>5.2</b> Sapere applicare le tecniche di argomentazione  <b>5.3</b> Conoscere l'influsso della personalità nella vendita  <b>5.4</b> Sapere affrontare le varie situazioni d'acquisto  <b>5.7</b> Conoscere le diverse situazioni di lavoro  <b>5.8</b> Conoscere i sistemi di gestione  <b>5.9</b> Sapere calcolare gli indici di vendita e di magazzino  <b>5.10</b> Sapere gestire la prontezza di vendita  <b>5.11</b> Conoscere le tendenze e sviluppi tecnici della vendita  <b>5.12</b> Conoscere la digitalizzazione nel commercio al dettaglio</p>	<p>Durante il corso vengono trattati i <b>Cap. 3 e Cap. 5 parzialmente:</b></p> <p><b>Capitolo 3:</b>  <b>3.1</b> Forme aziendali del commercio al dettaglio  <b>3.2</b> Catena del valore aggiunto  <b>3.3</b> Produzione, distribuzione e logistica  <b>3.4</b> Funzioni del commercio  <b>3.5</b> Approvvigionamento della merce  <b>3.6</b> Immagazzinamento della merce  <b>3.7</b> Formazione dei prezzi</p> <p><b>Capitolo 5:</b>  <b>5.2</b> Tecniche di argomentazione  <b>5.3</b> Influsso della personalità sul colloquio di vendita  <b>5.4</b> Situazioni d'acquisto  <b>5.7</b> Diverse situazioni di lavoro  <b>5.8</b> Sistemi di gestione  <b>5.9</b> Indici di vendita e di magazzino  <b>5.10</b> Prontezza di vendita  <b>5.11</b> Tendenze e sviluppi tecnici della vendita  <b>5.12</b> Digitalizzazione nel commercio al dettaglio</p>	<p><b>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 prove scritte per semestre</li> <li>• Applicazione e partecipazione attiva alle lezioni.</li> <li>• Esecuzione puntuale dei compiti</li> <li>• Eventuali ricerche</li> <li>• Interrogazioni orali</li> <li>• Presentazioni con PPT</li> </ul>
<p>Livello di attitudine: (tassonomia) 3</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u>            Classificatore 5. edizione, dispense, negozio scuola, filmati</p>	<p>Aggiornato da: BET            Data: 01.10.20</p>