

<p>Campo di competenza: <b>Parti Pratiche Integrate</b> <b>(Ramo Servizi &amp; Amministrazione)</b></p>	<p>Curricolo <b>SMC/SPC AFC IC</b> Anno: <b>3° anno</b></p>	<p>Ore lezione annue: 180 Ore lezione settimanali: PRAZ-L</p>
<p><b>Obiettivo di formazione</b></p>	<p><b>Contenuti del programma</b></p>	<p><b>Metodo di valutazione</b></p>
<p>Al termine del primo anno l'apprendista avrà acquisito:</p> <p><b>1. Competenze professionali</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ottimizzare il processo</li> <li>- realizzare attività di marketing e comunicazione</li> <li>- ricercare sviluppi multimediali</li> <li>- elaborare preventivi e conteggi</li> <li>- preparare e condurre una trattativa</li> <li>- analizzare e preparare i dati in modo qualitativo</li> <li>- analizzare e preparare i dati in modo quantitativo</li> <li>- scoprire talenti, punti di forza e punti deboli</li> <li>- conoscere, sfruttare e mantenere reti professionali</li> <li>- partecipare a discussioni tecniche</li> </ul> <p><b>2. Competenze metodologie e sociali</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- efficienza e sistematicità nel lavoro</li> <li>- efficacia nella negoziazione/consulenza</li> <li>- disponibilità a fornire buone prestazioni lavorative</li> <li>- capacità di lavorare in gruppo</li> <li>- forme comportamentali adeguate</li> </ul>	<p>Durante l'anno saranno affrontati i temi seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contenuti di base relativi alla professione di impiegato di commercio: Attività pratiche attraverso: <ul style="list-style-type: none"> <li>- continuazione della pratica di compravendita commerciale (ordinazioni, fatturazione, pagamenti, contabilizzazione,...)</li> <li>- approfondimenti sui propri talenti/punti deboli</li> <li>- simulazione di colloqui di consulenza/vendita</li> <li>- focus su target, modello AIDA, sviluppo di contenuti pubblicitari</li> <li>- elaborazione di promozioni stagionali</li> <li>- organizzazione di uscite aziendali: team building e/o momenti di svago</li> <li>- elaborazione di ricerche e introduzione alla correlazione in ambito politico/sociale/economico</li> <li>- accompagnamento nell'allestimento della documentazione necessaria per l'esame pratico</li> <li>- simulazione di casi d'esame</li> </ul> </li> </ul> <p>A supporto del laboratorio vi sono le lezioni di PRAZ-E e PRAZ-T (vedi programmi corrispondenti).</p> <p>Per completare la formazione si farà uso di Unità di apprendimento specifiche proposte dalla piattaforma KONVINK.</p> <p>Le PIF frequenteranno anche 3 settimane di corsi presso le Aziende di Pratica Commerciale presso SIC Ticino, Bellinzona, dove potranno sviluppare altre competenze e consolidare quelle di PRAZ-L.</p>	<p>La valutazione del raggiungimento degli obiettivi di apprendimento avviene nel modo seguente:</p> <p>Due colloqui semestrali. Per la valutazione verranno considerati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lavori Pratici elaborati (quantità dei Lavori Pratici messi a disposizione in relazione a quelli richiesti e la qualità degli stessi)</li> <li>• Riflessioni sui lavori svolti</li> <li>• Apprendimenti acquisiti</li> <li>• Motivazione alla frequenza del laboratorio (comprese PRAZ-E e PRAZ-T)</li> <li>• Collaborazione all'interno del gruppo (comprese PRAZ-E e PRAZ-T)</li> </ul>
<p>Livello di attitudine (tassonomia): 2, 3 e 4</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u> Konvink, filmati, appunti, dispense.</p>	<p>Aggiornato da: CAN Data: dicembre 2025</p>