

<p>Competenza: B Gestione e presentazione di prodotti e servizi</p>	<p>Curricolo SPC ICD Anno: 1° anno</p>	<p>Ore lezione sett.: 2.0 Ore lezione annue: 72</p>
<p>Obiettivo di formazione</p>	<p>Contenuti del programma</p>	<p>Metodo di valutazione</p>
<p>Al termine del primo anno l'apprendista avrà acquisito:</p> <p>1. MODULI DI CONOSCENZE:</p> <p>B1: AVERE UNA VISIONE D'INSIEME DEI CANALI COMMERCIALI E DELLA CATENA DI FORNITURA (CA1/CCO B)</p> <p>B2: SPIEGARE LE PROCEDURE DI GESTIONE DELLA MERCE E LE PROCEDURE AZIENDALI (CA2/CCO B)</p> <p>B3: POSIZIONARE IN MODO SICURO ED EFFICACE PRODOTTI E SERVIZI (CA3/CCO B)</p> <p>2. ELEMENTI OPERAZIONALI:</p> <p>b1: Attuare compiti nel processo di gestione della merce</p> <p>b2: Presentare prodotti e servizi in funzione dei clienti</p>	<p>Durante l'anno saranno affrontati i temi seguenti:</p> <p>MODULI DI CONOSCENZE:</p> <p>ECONOMIA / CONOSCENZE PROFESSIONALI (B1)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analisi degli attori coinvolti, tipi di beni; settori economici - I canali commerciali, catene di fornitura e canali diretti e indiretti di vendita, valore aggiunto - Compiti principale del commercio al dettaglio: forme di commercio; approvvigionamento e gestione della merce; vendita di merce <p>CONOSCENZE PROFESSIONALI (B2)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obblighi al ricevimento della merce, diritti per merce difettosa - Etichettatura e sistemazione della merce - Sicurezza sul lavoro e tutela della salute <p>CONOSCENZE PROFESSIONALI / ECONOMIA (B3)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Collocazione e presentazione della merce, concetti base di marketing (mercato); 3P (prodotto, prezzo e promozione) - Promozione delle vendite e pubblicità - Norme sull'indicazione dei prezzi - Taccheggio <p>ELEMENTI OPERAZIONALI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ricezione della merce - Gestione della merce in magazzino - Ordinazione della merce - Uscita della merce - Accettazione dell'ordinazione - Preparazione e presentazione della merce - Attuare un piano di promozione - Controllare e gestire la presentazione della merce 	<p>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 prove interdisciplinari per semestre • Ogni docente svolgerà valutazioni formative secondo i bisogni della classe • Applicazione e partecipazione attiva alle lezioni. <ul style="list-style-type: none"> • Esecuzione puntuale dei compiti • Eventuali ricerche • Interrogazioni orali • Presentazioni (con PPT o senza) • Colloqui di vendita • Esercitazioni nel negozio scuola
<p>Livello di attitudine (tassonomia): 3</p>	<p><u>Supporti didattici necessari:</u> konvink, notebook, filmati, negozio scuola, appunti, articoli d'attualità</p>	<p>Aggiornato da: BET – LOS - LED Data: 07.01.2024</p>