

PIANO
DELL'OFFERTA
FORMATIVA

QUALIFICA PROFESSIONALE TRIENNALE DI OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

Art School soc. coop. soc.
Varese

anno formativo 2020 - 2021

Qualifica professionale triennale di operatore ai servizi di vendita

REQUISITI DI ACCESSO E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Licenza di scuola secondaria di primo grado (terza media).

Iscrizioni on line aperte dalle 08:00 del 7 alle 20:00 del 31 Gennaio 2020 sul sito www.istruzione.it; registrazione dalle 09:00 del 27 Dicembre 2019 sul sito www.iscrizioni.istruzione.it

Qualora le iscrizioni superino il numero di allievi consentiti per classe da Regione Lombardia, saranno organizzati colloqui di selezione che verificheranno requisiti, attitudini e motivazioni degli allievi.

Criteri di selezione, calendario delle prove e graduatorie per l'accesso alla Dote regionale saranno pubblicati in bacheca e comunicati dalla segreteria direttamente agli interessati.

COMPETENZE CARATTERIZZANTI

Intervenire, a livello esecutivo, nel processo della distribuzione commerciale con autonomia e responsabilità limitate a ciò che prevedono le procedure e le metodiche della sua operatività; svolgere attività di vendita e post vendita, anche in ambienti virtuali, con competenze nel support e assistenza al cliente, nell'organizzazione di ambienti e di spazi espositivi, nella predisposizione di iniziative promozionali e nella realizzazione di adempimenti amministrativi basilari.

Curvatura di:

- Vetrinista – Visual Merchandiser: il Vetrinista (o il Visual merchandiser) allestisce le vetrine del punto vendita e l'interno dei negozi cercando di valorizzare i prodotti e presentarli in modo tale da attirare l'attenzione della clientela. Possono allargare il loro campo d'azione oltre l'allestimento di vetrine e negozi, occupandosi di sfilate di moda, fiere, esposizioni e arredo di spazi pubblici.
- Social Media Manager: il Social Media Manager è responsabile della pianificazione e della comunicazione attraverso i Social Network (es: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Whatsapp, Messenger, ecc...), si occupa di monitorare le attività promozionali social.

FORMAZIONE IN CONTESTO LAVORATIVO

Un particolare rilievo è riconosciuto alla formazione realizzata in contesto lavorativo. Gli allievi sono coinvolti in attività di alternanza-scuola lavoro in base alla programmazione personalizzata e nel pieno rispetto delle normative regionali. La partecipazione a tali attività è documentata sul registro individuale degli allievi e riconosciuta come parte integrante del percorso formativo.

CERTIFICAZIONE FINALE

Attestato di Qualifica Professionale di "OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA" rilasciato da Regione Lombardia al superamento dell'esame regionale di Qualifica, cui si è ammessi frequentando con esito positivo il percorso triennale e conseguendo tutte le competenze previste dalla programmazione formativa.

DURATA DEL PERCORSO

990 ore per ogni anno di corso per un totale di 2970 ore nel triennio.

Il periodo di formazione esterna in azienda, dal quindicesimo anno di età, può raggiungere il 50% delle ore totali di formazione previste.

La data di inizio e fine dei corsi è fissata in base al calendario regionale e comunicata direttamente agli interessati.

PROSECUZIONE DEGLI STUDI

Dopo il triennio è possibile frequentare il quarto anno al termine del quale è previsto un esame regionale per conseguire il Diploma di Tecnico Commerciale delle Vendite, al quale si è ammessi frequentando il corso con esito positivo e conseguendo tutte le competenze previste dalla programmazione formativa.

AREE DISCIPLINARI, STRUMENTI E MODALITÀ DI VALUTAZIONE

La formazione è articolata in aree disciplinari di base e professionalizzanti programmate per competenze. Conoscenze teoriche, saper fare e caratteristiche personali di comportamento vengono valutati in modo integrato attraverso prove interdisciplinari di competenza e osservazioni strutturate su compiti reali. Il peso dei comportamenti sulla valutazione complessiva è determinante per la prosecuzione del percorso.