



in Veneto



piano esecutivo regionale di attuazione PON YEI 2014/2020

Istituto Don G. COSTANTINO - MIRANO

Diploma professionale di **TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE**

Percorsi di istruzione e formazione di 4° anno
DGR 416 del 31/03/2015

Destinatari

I percorsi di reinserimento sono destinati prioritariamente ai giovani NEET (persone disoccupate o inattive che non sono in educazione né in formazione) di età non superiore ai 18 anni:

- che non abbiano alcun contratto di lavoro in essere;
- che non stiano frequentando un regolare corso di studi (secondari superiori o universitari) o di formazione;
- che abbiano assolto al diritto dovere all'istruzione-formazione conseguendo una qualifica di 3° livello EQF a conclusione di un percorso triennale di istruzione e formazione di Operatore ai servizi di vendita;
- che siano in possesso di un corrispondente diploma di qualifica triennale rilasciato da un Istituto Professionale di Stato secondo il previgente ordinamento.

I giovani che vogliono aderire al Programma Garanzia Giovani possono registrarsi direttamente nel portale Veneto della Garanzia Giovani (<http://www.cliclavoroveneto.it/registrazione-garanzagiovani>); per completare l'adesione i giovani interessati dovranno recarsi ad uno sportello di Youth Corner (tale comunicazione verrà inviata via mail automaticamente al giovane nel momento in cui egli aderisce al programma attraverso il portale).

I Giovani dovranno iscriversi al Programma Garanzia Giovani.

Sarà data priorità ai giovani che sono iscritti da più tempo al programma Garanzia Giovani.

Sede, periodo e durata del percorso

Ore complessive:	990 di cui 300 ore di stage
Sede di realizzazione:	ENGIM VENETO, Istituto Don G. Costantino, MIRANO
Avvio previsto attività:	entro 15/10/2015

Titolo di studio e prospettive professionali

Al termine del corso e con il superamento dell'esame finale si consegue il titolo di studio di TECNICO COMMERCIALE delle VENDITE, valido su tutto il territorio nazionale e riconosciuto nell'Unione Europea (corrisponde ad un 4° livello di qualificazione europea); il titolo di TECNICO permette l'accesso ad un quinto anno integrativo (dove avviato), indispensabile a sostenere un eventuale esame di stato per l'accesso all'Università o al proseguimento nella Formazione Superiore con il conseguimento del titolo di Tecnico Superiore.

L'inquadramento professionale delle figure di "tecnico di istruzione e formazione professionale", correlate al 4° livello EQF, si colloca in progressione verticale rispetto alle corrispondenti figure dell'operatore professionale (previste in esito ai percorsi triennali e correlate al 3° livello EQF), di cui costituiscono la naturale evoluzione.

Il tecnico di IeFP svolge funzioni di media complessità fondate su processi decisionali non completamente autonomi, a cui è chiamato a collaborare nell'individuare alternative d'azione, anche elaborate fuori dagli schemi di protocollo, ma entro un quadro di azione che può essere innovato, ricalibrato e stabilito solo da figure in possesso delle qualificazioni correlate ai livelli superiori.

Il Tecnico Commerciale quindi interviene nella complessità delle attività lavorative non solo dal punto di vista operativo, ma anche nella programmazione/gestione dei processi e nella verifica dei risultati. E' in grado inoltre di ricorrere alla collaborazione di altri soggetti, coordinando le loro attività, e di muoversi, in coerenza all'incarico affidato, nel sistema di relazioni con fornitori e clienti.

Il percorso di formazione si caratterizza per un approfondimento delle competenze di base e delle competenze tecnico-professionali, con particolare riferimento alle competenze linguistiche, matematiche e tecnologiche; l'esperienza di stage in azienda, della durata di 300 ore, rappresenta un momento fondamentale dell'intera strategia di apprendimenti.

Si differenzia dal percorso triennale per:

- la tipologia/ampiezza delle conoscenze
- la finalizzazione della gamma di abilità cognitive e pratiche
- il grado di responsabilità e di autonomia nello svolgimento delle varie attività
- la tipologia del contesto di operatività
- la presenza di ulteriori specializzazioni, oltre che, più in generale per le modalità di comportamento nei contesti sociali e lavorativi e per l'uso di strategie di autoapprendimento e di autocorrezione.
-

Profilo professionale

Il Tecnico commerciale delle vendite interviene con autonomia, nel quadro di azione stabilito e delle specifiche assegnate, contribuendo al presidio del processo di distribuzione commerciale attraverso la partecipazione alla individuazione delle risorse, il monitoraggio e la valutazione del risultato, l'implementazione di procedure di miglioramento continuo, con assunzione di responsabilità relative alla sorveglianza di attività esecutive svolte da altri. La formazione tecnica nell'utilizzo di metodologie, strumenti e informazioni specializzate gli consente di svolgere attività relative agli ambiti della predisposizione e dell'organizzazione del punto vendita, con competenze relative alla realizzazione del piano di acquisti, all'amministrazione d'esercizio ed alla gestione dei rapporti con il cliente.

Articolazione del percorso formativo

competenze	materia	ore
COMPETENZE DI BASE		
COMPETENZA LINGUISTICA	Lingua italiana	65
	Lingua inglese*	75
COMPETENZA STORICO SOCIO ECONOMICA	Diritto commerciale	54
COMPETENZA MATEMATICO SCIENTIFICO TECNOLOGICA	Matematica finanziaria	54
COMPETENZE TECNICO PROFESSIONALI		
GESTIONE ORGANIZZATIVA DEL LAVORO		
Condurre le fasi di lavoro sulla base degli ordini, pianificando e coordinando l'attività del reparto/punto vendite.	Economia aziendale	60
	Geografia economica	40
Identificare situazioni di rischio potenziale per la sicurezza, la salute e l'ambiente nel luogo di lavoro, promuovendo l'assunzione di comportamenti corretti e consapevoli di prevenzione.	Igiene e sicurezza	20
VENDITA		
Collaborare alla realizzazione del piano commerciale, in raccordo con le politiche di vendita, gli obiettivi economici aziendali, i vincoli di mercato.	Marketing strategico e operativo	50
	Informatica applicata	80
	Tecnica pubblicitaria	30
RAPPORTO CON I CLIENTI		
Formulare proposte di prodotti/servizi, interpretando i bisogni e promuovendo la fidelizzazione del cliente.	Tecnica di vendita	50
ORGANIZZAZIONE E FUNZIONAMENTO DEL REPARTO / PUNTO VENDITA		
Predisporre l'organizzazione degli spazi /lay-out del reparto/punto vendita, valutandone la funzionalità e l'efficacia in rapporto agli obiettivi aziendali.	Visual merchandising	40
	Retail desing	32
Accompagnamento al lavoro		20
Stage		300
Esami di qualifica		20
TOTALE ORE		990

* Per quanto riguarda la competenza linguistica in lingua straniera, vengono assunti come standard minimi formativi i risultati dell'apprendimento stabiliti dal Quadro comune di riferimento per le lingue (QCER, 2001): nello specifico, le competenze linguistico-comunicative, per il livello "B.1" al conseguimento del diploma professionale.



in Veneto



ENGIM Mirano
 CFP "Don G. COSTANTINO"
 via Murialdo 1
 30035 Mirano (VE)
 tel. 041.430800 fax 041.430608
 amministrazione@engimve.it



 **IL FONDO SOCIALE EUROPEO NEL VENETO** *Più sai, più vai!*



Unione europea
Fondo sociale europeo



REGIONE DEL VENETO



Organismo
 di Formazione
 accreditato
 dalla Regione
 del Veneto

INVESTIAMO PER IL VOSTRO FUTURO

INIZIATIVA COFINANZIATA DAL FONDO SOCIALE EUROPEO, NELL'AMBITO DEL PROGRAMMA OPERATIVO 2007-2013 DELLA REGIONE DEL VENETO

