



ISTRUZIONE E FORMAZIONE PROFESSIONALE

Corsi riconosciuti e finanziati dalla Regione Veneto
e dal Fondo Sociale Europeo



#enaipveneto #gentedienaipveneto

www.enaip.veneto.it

Percorsi di istruzione e formazione professionale dopo la scuola media gratuiti
e riconosciuti dalla Regione del Veneto con DGR 429-431-430-470 del 4/2020 -
percorsi triennali Sistema Duale DGR 2029 del 12/2017 1799 DEL 11/2018 -
DGR 1768 del 11/2019 - DGR 915/2020 del 7/2020



UNIONE EUROPEA
Fondo sociale europeo



REPUBBLICA ITALIANA



REGIONE del VENETO



POF FSE 2014-2020
REGIONE del VENETO



Organismo
di Formazione
accreditato
dalla Regione
del Veneto



Via Martiri della Libertà, 17
35026 Conselve (PD)



049/950.12.74
049/538.43.25



conselve@enaip.veneto.it



QUALIFICA PROFESSIONALE DI OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

DIPLOMA DI TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

SISTEMA **DUALE** IMPARARE
LAVORANDO
IN ITALIA SI PUÒ

IL PERCORSO FORMATIVO

OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

Il percorso triennale per la **Qualifica** prevede l'acquisizione di conoscenze ed abilità per intervenire nei processi della distribuzione commerciale secondo procedure e metodiche di operatività. La formazione valorizza l'applicazione e l'utilizzo di metodologie di base, strumenti ed informazioni per svolgere attività relative al servizio di vendita e post vendita, anche in ambienti virtuali, con competenze nel supporto e assistenza al cliente, nell'organizzazione di ambienti e di spazi espositivi, nella predisposizione di iniziative promozionali e nella realizzazione degli adempimenti amministrativi basilari.

TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

Vendita a libero servizio

Il percorso annuale per il **Diploma**, come naturale proseguimento del precedente triennio, prevede l'acquisizione di conoscenze ed abilità per intervenire con autonomia esercitando il presidio dei processi di distribuzione commerciale attraverso la partecipazione all'individuazione delle risorse, il monitoraggio e la valutazione del risultato, l'implementazione di procedure di miglioramento continuo. Il Tecnico possiede competenze funzionali - in rapporto ai diversi indirizzi - alla realizzazione del piano di acquisti, all'allestimento, alla promozione, all'amministrazione d'esercizio ed alla gestione dei rapporti con il cliente.

RAPPORTO SCUOLA - AZIENDA

Durante il percorso formativo per la **Qualifica Professionale**, le competenze tecnico - professionali vengono perfezionate attraverso l'esperienza di **Stage/Tirocinio** in Azienda.

Il percorso per il **Diploma Professionale** si sviluppa nell'ambito del **Sistema Duale**: oltre a 490 ore di formazione a scuola, sono previste 500 ore di formazione in Aziende partner del territorio, con la possibilità di attivare il **contratto di apprendistato di 1° livello**. Scuola ed Azienda co-progettano la formazione per valorizzare tutte le competenze tecnico - professionali e quelle culturali di area linguistica e matematico - scientifico - tecnologica ed implementare il grado di responsabilità ed autonomia nello svolgimento delle attività.

OFFERTA FORMATIVA IN ENAIP VENETO

ENAIP Veneto offre servizi didattici volti all'**inclusione**, alla **personalizzazione** ed alla **partecipazione attiva** degli studenti, in **aule** e **laboratori** con attrezzature e strumentazione di settore, potenzia le **competenze digitali** e quelle **linguistiche** proponendo esperienze all'estero, **attività sportive** ed **espressive** extracurricolari.

QUADRO ORARIO

| COMPETENZE CULTURALI | 1° | 2° | 3° | 4° |
|--|------------|------------|------------|------------|
| Lingua Italiana e Comunicazione Multimediale | 95 | 75 | 60 | 50 |
| Lingua Straniera: Inglese | 75 | 70 | 50 | 85 |
| Matematica | 75 | 60 | 100 | 100 |
| Scienze | 100 | 80 | | |
| "Alfabetizzazione Informatica e Digitale" | 20 | 20 | 20 | 30 |
| Diritto ed Economia | 30 | 35 | 50 | 40 |
| Storia e Geografia | 35 | | | |
| Competenza di Cittadinanza | 20 | | | |
| Insegnamento della Religione Cattolica | 20 | 20 | 20 | 10 |
| Educazione alle Attività Motorie | 20 | 20 | 20 | 10 |
| Accoglienza ed Introduzione allo Stage | 10 | 13 | 13 | |
| Tecniche di Pianificazione e Organizzazione | 10 | 15 | 20 | |
| Funzionamento, Monitoraggio, Manutenzione Attrezzature | 20 | 35 | 75 | |
| Sicurezza e Qualità | 15 | 20 | 20 | 30 |
| Merceologia e Visual Merchandising | 80 | 105 | 82 | |
| Comunicazione e Marketing | 70 | 100 | 60 | |
| Lingua Straniera: Tedesco | 60 | 50 | 50 | |
| Assistenza Post Vendita | 50 | 20 | 30 | |
| Amministrazione e Contabilità | 185 | 65 | 70 | |
| Marketing e Strategie di Vendita | | | | 92 |
| Pianificazione Attività e Tecniche di Esposizione | | | | 80 |
| Marketing Digitale | | | | 255 |
| Progettazione ed Allestimento Spazi Espositivi | | | | 90 |
| Processo Acquisti e Approvvigionamento | | | | 100 |
| Stage | | 152 | 232 | |
| Esami di Qualifica | | | 18 | |
| Esami di Diploma | | | | 18 |
| | 990 | 990 | 990 | 990 |