

Tema	Ore	Obiettivi	Mezzi didattici	Tipo lezione	Ruolo docente	Ruolo allievo
Psicologia di vendita (tipologia di clienti)	2 ore nel 1' anno 2 ore nel 2' anno	Apprendere a riconoscere i vari tipi di clienti, anche durante situazioni di vendita difficili	Nessuno in particolare	C/o negozio scuola	Coordinatore	Cliente Venditore
Entrata merce/spunto merce	1 ora nel 1' anno	Apprendere lo scopo dello spunto merce e conoscere il bollettino di consegna e la fattura	Esempi di bollettini di consegna e prodotti vari	C/o negozio scuola		Venditore
<u>Fasi della vendita</u> -accoglienza -esplorazione -argomentazione -obiezioni -conclusione	2 ore nel 1' anno 3ore nel 2' anno	Come avviene una vendita nelle sue fasi classiche dalla teoria alla pratica	Prodotti vari	C/o negozio scuola	Coordinatore	Cliente venditore
<u>Vendite speciali :</u> -complementare -supplementare -sostitutiva	1ora nel 1' anno 1ora nel 2' anno	Capire lo scopo di questo tipo di vendita con simulazione pratiche	Prodotti vari	C/o negozio scuola	Coordinatore	Cliente Venditore
Reclami /Furti	1 ora nel 2' anno	Studiare il comportamento ideale in caso di reclamo e di furti con simulazioni pratiche	Prodotti vari	C/o negozio scuola	Coordinatore	Cliente Venditore
Esposizione e raggruppamento merce	1ora nel 2' anno	Approfondire i criteri di esposizione E raggruppamento della merce , punti caldi e punti freddi, suddivisione in famiglie	Prodotti vari	C/o negozio scuola		