

Materia: PCD	Curricolo: SPC ACD dal 2022-2023 Anno: 2. anno	Ore lezione settimanali: 1
Obiettivo di formazione	Contenuti del programma	Metodo di valutazione
<p>Al termine del corso lo studente è in grado di</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoscono le principali forme di domanda e le sanno implementare in un colloquio di vendita - Argomentano in maniera efficace - Conoscono e sanno applicare le tecniche per concludere efficacemente il colloquio di vendita - Comprendono l'importanza della fidelizzazione della clientela - Approfondiscono i principi di esposizione e gestione della merce - Conoscono la catena commerciale e i suoi intermediari - Conoscono i compiti e l'importanza del magazzino 	<p>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti</p> <p><u>La vendita</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 2.2 Il colloquio di vendita - 2.3 forme di domanda - 2.4 Vendite complementari - 2.5 Prestazioni di servizio - 2.6 modi di pagamento <p><u>L'azienda del commercio al dettaglio</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 3.1 catena commerciale - 3.2 funzioni del commercio - 3.3 forme di vendita <p><u>Prontezza di vendita</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 4.1 Presentazione della merce - 4.2 Misure di supporto delle vendite - 4.3 magazzino della merce 	<p>La valutazione della persona in formazione avviene nel modo seguente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prove scritte e/o orali, almeno 3 per semestre - Applicazione e partecipazione alle lezioni - Esecuzione puntuale dei compiti
Supporti didattici necessari: Documentazione ACD (BDS)		