

Materia: Conoscenze del commercio al dettaglio	Curricolo: SPC ICD dal 2022-2023 Anno: 2. anno	Ore lezione settimanali: 3
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 i principi di gestione della merce - Sanno riconoscere e distinguere le varie misure promozionali e di vendita - Conoscono tutti i principi di esposizione della merce. - Sanno riconoscere le fonti di approvvigionamento e logistica - Conoscono i principi della formazione di un prezzo di vendita - Approfondiscono le nozioni fondamentali di comunicazioni - Distinguere i principi della psicologia della vendita 	<p>Durante il corso vengono trattati i seguenti argomenti:</p> <p>Capitolo 2 (parte 2) Vendita</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2.6 Gestione della merce - 2.7 Presentazione della merce - 2.8 Misure promozionali di vendita - 2.9 Possibilità e mezzi ausiliari per presentare la merce - 2.10 Principi di esposizione della merce <p>Capitolo 3 Azienda del Commercio al Dettaglio</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3.1 Forme aziendali del commercio al dettaglio - 3.2 Catena del valore aggiunto - 3.3 Produzione, distribuzione e logistica - 3.4 Funzione del commercio - 3.5 Approvvigionamento della merce - 3.6 Immagazzinamento della merce - 3.7 Formazione dei prezzi <p>Capitolo 4 Clientela</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4.1 segmenti di clientela - 4.2 Comunicazione nozioni fondamentali - 4.3 Linguaggio, lo strumento degli ICD 	<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

CPC Chiasso	Modulo di lavoro	Pagina 2 di 2
	ML 2-01 Obiettivi d'insegnamento	

Supporti didattici necessari: Documentazione CCD (BDS)