



## OPERATORE AI SERVIZI DI IMPRESA

### TITOLO ACQUISITO

Qualifica di Istruzione e Formazione Professionale di III livello EQF, rilasciata da Regione Lombardia, valida su tutto il territorio nazionale e UE

### CHE COSA FA

Gestisce la corrispondenza, la contabilità di base, il magazzino e i rapporti con clienti e fornitori; applica le tecniche di promozione e vendita. Il percorso prevede un'integrazione del profilo con competenze riferite al settore vendite (front-office, tecniche commerciali, vetrinistica, merchandising, psicologia cliente, laboratorio commerciale) e attività di business game

### SBOCCHI PROFESSIONALI

Inserimento qualificato presso aziende pubbliche o private, attività commerciali, punti vendita al dettaglio o all'ingrosso, spacci aziendali con mansioni di front o back office

### DURATA

#### TRIENNALE, 990 ORE ANNUE

Dal lunedì al venerdì

### SBOCCHI FORMATIVI

1. Possibilità di accedere al quarto anno nel percorso di **Tecnico dei Servizi di Impresa: Amministrazione e Contabilità** (Annuale, 990 ore). Titolo acquisito: Diploma Professionale Regionale di Istruzione e Formazione Professionale di IV livello EQF, rilasciato da Regione Lombardia, valido su tutto il territorio nazionale e UE

2. A conclusione del 4° anno, possibilità di prosecuzione nel 5° anno presso Istituti Professionali al fine di ottenere il diploma di maturità

\*Nel corso del terzo e quarto anno possibilità di effettuare l'esperienza di stage all'estero. Tutti i percorsi possono essere effettuati anche tramite il contratto di Apprendistato per la qualifica e il diploma professionale (art.43 Dlgs 81/2015)

### ORE SETTIMANALI

MATERIE	1°anno	2°anno	3°anno	4°anno
LINGUA ITALIANA	3	2	2	2
LINGUA INGLESE	2	2	2	2
DIRITTO/ECONOMIA	1	1	1	3
STORIA/GEOGRAFIA	1	1	1	-
MATEMATICA	2	2	2	3
SCIENZE	1	1	1	-
INFORMATICA	2	2	2	2
IRC	1	1	1	1
ATTIVITÀ MOTORIE	1	1	1	1
PERSONALIZZAZIONE	1	1	1	2
SICUREZZA/AMBIENTE/QUALITÀ	1	1	1	1
COMUNICAZ. E ORGANIZZAZIONE AZIENDALE	2	2	2	-
INGLESE COMMERCIALE	1	1	1	1
INFORMATICA APPLICATA	2	2	2	2
TECNICA ED ECONOMIA AZIENDALE	3	3	3	4
LABORATORIO GESTIONE D'IMPRESA	2	2	2	-
MARKETING	1	1	1	3
PSICOLOGIA CLIENTE/FRONT-OFFICE	3	2	2	2
GESTIONE D'IMPRESA	-	-	-	2
STAGE	-	7-10 SETT	7-10 SETT	10 SETT

### PECULIARITÀ DELLA SEDE

Il percorso professionale è arricchito da numerosi interventi di esperti, visite guidate ad imprese del settore, seminari tecnici, dimostrazioni, progetti multidisciplinari in team, simulazioni dell'attività aziendale.

Sportello d'ascolto | Laboratori dei valori (prevenzione, spazio-adolescenti, bullismo, dipendenze) | Business Game | Partecipazione ad eventi e fiere | Visita a realtà imprenditoriali sul territorio | Project work (4° anno)