



OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

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 il servizio di vendita e post vendita (anche in ambienti virtuali), il magazzino e i rapporti con i fornitori. Effettua 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. Il corso prevede un'integrazione del profilo con competenze riferite al settore dei servizi di impresa e attività di business game

SBOCCHI PROFESSIONALI

Inserimento qualificato presso aziende e uffici pubblici o privati, 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 commerciale delle vendite: Vendita Assistita** (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	1
SICUREZZA/AMBIENTE/QUALITÀ	1	1	1	1
COMUNICAZ. E ORGANIZZAZIONE AZIENDALE	1	1	1	1
MERCEOLOGIA	1	1	1	-
INFORMATICA APPLICATA	1	1	1	-
CONTABILITÀ E TECNICA AZIENDALE	2	2	2	3
LABORATORIO GESTIONE D'IMPRESA	1	1	1	-
MARKETING	2	2	2	3
PSICOLOGIA CLIENTE/FRONT-OFFICE	2	1	1	1
VETRINISTICA	2	2	2	2
LABORATORIO COMMERCIALE	2	2	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)