

ALLEGATO 3 - CATALOGO MODULI

MAPPA DEI MODULI FORMATIVI: SETTORE COMMERCIO - COM

AGGIORNAMENTO 2010/2011			Addetto Vendite alimentare	Addetto Vendite abbigliamento	Addetto Vendite altri settori	Macellato	Altre
COM	TITOLO DEL MODULO	ORE					
I moduli di questo settore economico sono rivolti principalmente alle seguenti figure professionali:							
A.0	Articoli e tessuti di base del settore abbigliamento	8		Base *			
B.0	Gestione del rapporto con il cliente e utilizzo della cassa - no food	16		Base *	Base *		
C.0	Predisporre l'area vendita: tecniche di Visual Merchandising - no food	16		Base *	Base *		
D.0	Predisporre l'area di vendita: tecniche di Visual Merchandising - food	16	Base *				
E.0	HACCP di base	8	Base *				
F	Gestione del rapporto con il cliente - Food	16	Base *				
G.0	Merceologia degli alimenti - base	8	Base *				
01.0	Io, l'azienda e la qualità del servizio: il mio ruolo come addetto alle vendite	40	1°-2°	1°-2°	1°-2°		=
02.0	Sicurezza nel punto vendita - FOOD	8	1°			x	=
03.0	Tecniche espositive e display	32	1°-2°	1°-2°	1°-2°		=
04.0	Tecniche e metodi di lavoro nel reparto Latticini	24	1°-2°				=
04.1	Tecniche e metodi di lavoro nel reparto Salumi	24	1°-2°				=
5	La corretta gestione del reparto per la vendita dei prodotti ortofrutticoli	40	1°-2°				=
6	Tecniche e psicologia di vendita	32	1°-2°	1°-2°	1°-2°		=
07.0	Approfondimenti di merceologia degli alimenti e HACCP progredito	16	1°-2°				
08.0	Merceologia del settore profumeria e prodotti di igiene	16			1°-2°		
08.1	Merceologia del settore gioielleria, bigiotteria e pietre dure	16			1°-2°		
08.2	Merceologia del settore casalinghi e articoli regalo	16			1°-2°		
08.3	Merceologia dei prodotti tecnologici	16			1°-2°		
08.4	Vestibilità e piccola sartoria	8		1°-2°			
08.5	Promozioni e svendite	8	1°-2°	1°-2°	1°-2°		
09.0	Merceologia del settore abbigliamento e pelletteria - servizi alla clientela	32		1°	1°		
10	Benzinaio sicuro (modulo sulla sicurezza)	16			1°		=
11	(nuovo COM 08.3)						
12.0	Allestimento, vetrinistica e packaging - no food	40		2°-3°	2°-3°		=
12.1	Estetica dell'allestimento - food	40	2°-3°				=
13.0	Organizzazione e Marketing del Punto vendita	32	2°	2°	2°	x	=
14.0	La gestione delle vendite e dei processi commerciali	32	x	x	x		=
15.0	Il pesce in passerella: dall'origine al piatto	24	x				=
16	Approfondimenti culturali e tematici nel settore moda e design	24		x	x		=
17.0	Storia del gusto nel settore della vendita alimentare	32	x			x	=
18.0	Tedesco progredito per addetti alle vendite - food	32	x			x	
19.0	Tedesco progredito per addetti alle vendite - no food	32		x	x		
20.0	Inglese progredito per addetti alle vendite - food	32	x			x	=
21.0	Inglese progredito per addetti alle vendite - no food	32		x	x		=
22	Lavorare in sicurezza e garantire l'igiene personale e del prodotto	16				x	=
23.0	La carne in passerella: dalla stalla al piatto	32	x			x	=
24	Gestire le attività di trasformazione dei prodotti animali (carni)	40				x	=
25	Gestire le attività di conservazione dei prodotti animali (carni)	24				x	=
26	Esposizione e vendita dei prodotti animali (carni)	24				x	=
27	Calcolo della redditività dei prodotti animali (carni)	16				x	=
28.0	Imparare ad acquistare: campionario e capacità previsionale	8		2°-3°	2°-3°		=
Moduli formativi non aggiornati / modificati							
NOTE E LEGGENDA	Base* = sono dei moduli che prevedono competenze basilari per quella figura professionale e quindi è suggerita la frequenza del modulo a chi non ha un titolo di studio coerente con la professione svolta. Tali moduli diventano quindi obbligatori per chi non possiede tali competenze.						
	1°, 2°, 3° = viene indicato quando il modulo è stato progettato per quella figura professionale ed è suggerita la frequenza del modulo al 1° anno, al 2° anno o al 3° anno di apprendistato						
	x : viene indicato con una x quando il modulo è stato progettato per quella figura professionale (quindi è suggerita la frequenza del modulo), senza un'indicazione relativa all'anno in cui frequentare il modulo.						
	= : per le 'altre' figure appartenenti a questo settore non vi sono suggerimenti particolari per la scelta dei moduli da frequentare.						