

ALLEGATO 3 - CATALOGO MODULI

MAPPA DEI MODULI FORMATIVI DELL'AREA COMMERCIO (in codice COM)

I moduli di questo settore economico sono stati progettati per le Figure professionali indicate nelle colonne ma potrebbero essere di interesse anche per altre Figure del settore. Si consiglia per tanto di leggere i titoli e valutare

Per ciascuna delle Figure professionali indicate nelle colonne è disponibile un Piano formativo standard (percorso formativo consigliato)

Legenda

P= Modulo per apprendisti dell'Apprendistato professionalizzante

D= Modulo per apprendisti dell'Apprendistato per la qualifica e il diploma professionale

CODICE	TITOLO DEL MODULO	ORE	ADDETTO ALLE VENDITE - ALIMENTARE [112]	ADDETTO ALLE VENDITE - ABBIGLIAMENTO [113]	ADDETTO ALLE VENDITE - ALTRO [114]	MACELLAIO [105]	DIRITTO DOVERE - ADDETTO ALLE VENDITE
Moduli Comuni COM							
COM060	HACCP: formazione sostitutiva del libretto sanitario	8	P			P	
COM061	Gestire il rapporto con il cliente e gestione della cassa	16	P			P	
COM062	Etichettatura dei prodotti alimentari: principi nutrizionali e obblighi di legge	8	P			P	
COM063	Valorizzare il proprio ruolo come addetto alle vendite	24	P	P	P	P	
COM064	Applicare tecniche espositive e display nel settore food	24	P			P	
COM065	Reparto salumi: valorizzare il prodotto nell'atto di vendita (in alternanza 8+8+8)	24	P			P	
COM066	Vendita: soddisfare i bisogni del cliente valorizzando il prodotto	32	P	P	P	P	
COM067	Allestire in modo estetico del punto vendita (in alternanza aula 16+8+8)	32	P			P	
COM068	Presentare la carne : dalla origine al piatto	32	P			P	
COM069	Prodotti e piatti della tradizionali regionale	24	P			P	
COM070	Gestire i processi commerciali nel settore food	24	P			P	
COM071	Gestire il rapporto con il cliente e utilizzo della cassa-nofood	24		P	P		
COM072	Esposizione dei prodotti in area di vendita-no food	16		P	P		
COM073	Applicare tecniche espositive e display-no food	32		P	P		
COM074	Allestire la vetrina e realizzare confezioni regalo-no food (alternanza aula - azienda)	40		P	P		
COM075	Interagire con il cliente nella lingua tedesca - no food	32		P	P		
COM076	Interagire con il cliente nella lingua inglese - no food	32		P	P		
COM77	Inventariare le merci: metodologie e strumenti	24		P	P		
COM78	Gestire i processi commerciali - no food	32		P	P		
COM79	Applicare politiche di marketing - no food	32		P	P		
Apprendistato professionalizzante							
COM100	Predisporre area vendita settore food - tecniche di visual merchandising	16	P				
COM101	Applicare la sicurezza nel punto vendita	8	P				
COM102	Repart latticini: valorizzare il prodotto nell atto di vendita (in alternanza 8+8+8)	24	P			Edizione 1	

COM103	Reparto ortofrutta: esposizione e presentazione dei prodotti (in alternanza 16+8+8)	32	P				
COM104	Merceologia degli alimenti	8	P				
COM105	Rispondere al cliente in lingua inglese (termini food)	32	P				
COM106	Pane e pasticceria: valorizzare il prodotto nell'atto di vendita (in alternanza 8+8+8)	24	P				
COM107	Presentare pesce: dall'origine al piatto	24	P				
COM108	Applicare il piano HCCP	8	P				
COM109	Rispondere al cliente in lingua tedesca (termini food)	32	P				
COM110	Inventariare le merci nel settore alimentare: metodologie e strumenti	24	P				
COM200	Presentare articoli e tessuti di base del settore abbigliamento	16		P			
COM201	Valorizzare la vestibilità del capo	8		P			
COM202	Gestire promozioni e svendite-abbigliamento	8		P			
COM203	Descrivere il capo d'abbigliamento valorizzandolo	24		P			
COM204	Valorizzare la storia e la cultura nel settore moda	24		P			
COM205	Partecipare all'acquisto: campionario e capacità previsionale nel settore abbigliamento	8		P			
COM300	Presentare le caratteristiche del prodotto nel settore profumeria e prodotti d'igiene	16			P		
COM301	Presentare le caratteristiche del prodotto nel settore gioielleria, bigiotteria e pietre dure	16			P		
COM302	Presentare le caratteristiche del prodotto nel settore casalinghi e articoli regalo	16			P		
COM303	Gestire promozioni e svendite nel settore altro	16			P		
COM304	Presentare le caratteristiche dei prodotti tecnologici	16			P		
COM305	Partecipare all'acquisto: campionario e capacità previsionale	16			P		
COM400	Valutare il capo animale da macellare	16				P	
COM401	Applicare la sicurezza dalla macellazione alla vendita	8				P	
COM402	Esporre per la vendita il prodotto animale-carne (in alternanza 8+8+8)	24				P	
COM403	Vendere - Soddisfare i bisogni del cliente valorizzando il prodotto carne	24				P	
COM404	Gestire le attività di trasformazione del prodotto animale-carne (16+16azi+8)	40				P	
COM405	Rispondere al cliente in lingua inglese con termini di macelleria	32				P	
COM406	Applicare il sistema HACCP nel reparto macelleria	16				P	
COM407	Calcolare la redditività del prodotto animale (carne)	16				P	
COM408	Rispondere al cliente in lingua tedesca con termini di macelleria	32				P	
Apprendistato per la qualifica e il diploma professionale							
COM001-D-E	Pianificare il proprio lavoro	16					D
COM002-D-E	Organizzare il lavoro : il sistema di relazioni	16					D
COM003-D-E	Controllare la manutenzione di attrezzature del laboratorio	16				Edizione 1 Revisione 0	D

COM004-D-E	Rispettare il piano di autocontrollo aziendale HACCP	8					D
COM005-D-E	Leggere le etichette dei prodotti alimentari	8					D
COM006-D-E	Presdisporre allestimento merci nel punto vendita	24					D
COM007-D-E	Assistere il cliente durante la vendita	16					D
COM008-D-E	Gestire il reclamo del cliente	16					D
COM009-D-E	Predisporre strumenti adeguati al compito assegnato	16					D
COM010-D-A	Utilizzare strumenti idonei per ottimizzare il compito assegnato	24					D
COM011-D-A	Effettuare la manutenzione delle attrezzature dell'azienda	12					D
COM012-D-A	Ricevere e controllare i prodotti in arrivo	16					D
COM013-D-A	Accogliere e smistare il reclamo del cliente dopo la vendita	16					D
COM014-D-A	Applicare i listini aziendali: prezzatura e codifica	16					D
COM015-D-E	Organizzare i tempi del lavoro	8					D
COM016-D-E	Leggere l'etichetta di un prodotto tessile	16					D
COM017-D-E	Leggere l'etichetta di un prodotto per l'igiene personale	16					D
COM018-D-E	leggere i simboli dei prodotti casalinghi	16					D
COM019-D-E	Applicare le procedure di autocontrollo HACCP per l'igiene dei prodotti e del punto vendita	16					D
COM020-D-E	Organizzare il punto vendita	32					D
COM021-D-E	Migliorare efficacia ed efficienza dell'atto di vendita	32					D
COM022-D-E	Gestire il cliente dopo la vendita	16					D
COM023-D-A	Organizzare il punto vendita secondo le caratteristiche merceologiche dei prodotti	24					D
COM024-D-A	Compilare schede previste dal piano di autocontrollo HACCP	16					D
COM025-D-A	Comprendere e applicare le tecniche espositive nelle aree promozionali	12					D
COM026-D-A	Predisporre copia d'ordine	12					D
COM027-D-A	Codificare i prodotti in arrivo e smistarli	12					D
COM028-D-A	Effettuare correttamente l'inventario	24					D
COM029-D-E	Razionalizzare il proprio lavoro	8					D
COM030-D-E	Migliorare il lavoro in team	24					D
COM031-D-E	Organizzare i tempi di lavoro adeguandoli ai criteri di sicurezza ed igiene del lavoro	8					D
COM032-D-E	Organizzare gli spazi espositivi in modo scenografico	32					D
COM033-D-E	Migliorare le strategie di vendita	24					D
COM034-D-E	Valorizzare prodotti alimentari nell'evoluzione culturale	16					D
COM035-D-E	Valorizzare l'evoluzione culturale del settore abbigliamento	16					D
COM036-D-E	Valorizzare il rapporto con il cliente nel post vendita	16					D
COM037-D-E	Redigere documenti contabili e fiscali relativi alla vendita	16				Edizione 1 Revisione 0	D

COM038-D-E	Gestire processi di pagamento ed incasso	8					D
COM039-D-A	Applicare il programma di manutenzione degli strumenti di lavoro	16					D
COM040-D-A	Gestire il magazzino con strumenti informatici	16					D
COM041-D-A	Gestire la rotazione del prodotto: ordini e scorte	24					D
COM042-D-A	Comporre il prezzo comprendendone le variabili (costo, imposta, margine)	28					D
COM043-D-A	Utilizzare strumenti tecnologici di supporto all'inventario	16					D