

Materia: CODE Conoscenze del commercio al dettaglio GESTIONE MERCE	Curricolo: SPC ICD Anno 3° anno	Ore lezione settimanali: trad. 2/bl.5 Ore lezione annue: trad. 73/bl.80
Obiettivo di formazione	Contenuti del programma	Metodo di valutazione
<p>Al termine del corso dell'apprendista è in grado di:</p> <p>Capitolo 5:</p> <p>5.11 Comprendere l'interazione fra produzione, distribuzione e logistica 5.12 Spiegare l'importanza della logistica 5.13 Conoscere i sistemi di gestione della merce 5.14 Conoscere ed Interpretare gli indici di vendita 5.15 Valutare l'importanza della prontezza di vendita 5.16 Valutare l'importanza della presentazione della merce 5.17 Selezionare le misure promozionali di vendita 5.18 Applicare nella pratica le nozioni apprese</p> <p>Capitolo 6:</p> <p>6.1 Comprendere il principio della catena del valore aggiunto 6.2 Comprendere la ricerca di mercato 6.3 Comprendere l'utilità del Marketing 6.4 Comprendere la gestione dei conflitti sul posto di lavoro</p>	<p>Il corso tratta i capitoli 5.11 – 5.17 e il capitolo 6</p> <p>5.11 Comprendere l'interazione fra produzione, distribuzione della merce e logistica 5.12 Saper spiegare gli obiettivi e l'importanza della logistica 5.13 Conoscere i compiti del sistema di gestione della merce 5.14 Saper interpretare gli indici di vendita del negozio e del magazzino 5.15 Sapere in che modo garantire la prontezza di vendita 5.16 Conoscere gli effetti della presentazione efficace dei prodotti 5.17 Comprendere l'interazione fra misure promozionali e pubblicità finalizzate alla vendita 5.18 Discussione di un caso pratico</p> <p>6.1 Comprendere il principio della catena del valore aggiunto: approvvigionamento della merce, trasporto, rifornimento, immagazzinamento, vendita e strumenti di comunicazione 6.2 Essere aggiornati sulla ricerca di mercato e saper trasferire le proprie conoscenze all'azienda 6.3 Comprendere e saper spiegare gli strumenti di</p>	<p>La valutazione dell'apprendista avviene nel modo seguente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • prove scritte, almeno 3 per semestre • applicazione e partecipazione attiva alle lezioni • esecuzione puntuale dei compiti • eventuali ricerche • interrogazioni orali

**ML 2-02 Obiettivi d'insegnamento**

<p>6.5 Conoscere le varie possibilità per influenzare il successo aziendale</p> <p>6.6 Applicare nella pratica le nozioni apprese</p>	<p>marketing della propria azienda di tirocinio</p> <p>6.4 Saper gestire situazioni di stress e di mobbing al lavoro</p> <p>6.5 Conoscere le proprie possibilità per influenzare il successo aziendale e saperle valutare</p> <p>6.6 Discussione di un caso pratico</p>	
Livello di attitudine: (tassonomia) 6	<u>Supporti didattici necessari:</u> Classificatore, negozio scuola, dispense, filmati	Aggiornato da: BET - GAL Data: 01.10.2014