



Modulo per verbale secondo le direttive della commissione svizzera degli esami nel commercio al dettaglio CSE

Ramo di formazione e d'esame "Articoli elettrici" (Serie zero rielaborata 4/2014)

Campo di qualificazione "Lavori pratici"

Impiegati del commercio al dettaglio, approfondimento**gestione delle merci****Voce 1.1 "Esame pratico"** (durata totale = 90 minuti)**Date dell'esame:**

Data:	Luogo dell'esame:		
Persona in formazione: Cognome:	Nome:	no.:	
Azienda di tirocinio:			
Perito 1: Cognome:	Nome:		
Perito 2: Cognome:	Nome:		

Valutazione (riporto delle pagine da 2 a 7):

Punti parte 1:	(5)		Conoscenze dell'azienda
Punti parte 2:	(60)		Approfondimento della gestione delle merci
Punti parte 3:	(25)		Conoscenze dell'assortimento
Punti parte 4:	(10)		Consulenza
Totale punti:	(100)		
Nota:			

Scala delle note di 100 punti:

Punti	Nota	Punti	Nota
95 - 100	6.0	45 - 54	3.5
85 - 94	5.5	35 - 44	3.0
75 - 84	5.0	25 - 34	2.5
65 - 74	4.5	15 - 24	2.0
55 - 64	4.0	5 - 14	1.5
settore sufficiente		settore insufficiente	

Firma del perito 1:

Firma del perito 2:

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
1.	Conoscenze dell'azienda		5	5			
1.1	5.3.5 (<i>colloquio professionale</i>) So come devo reagire in caso di furto.	2		2			
1.2	5.3.12 (<i>colloquio professionale</i>) Conosco e applico le misure volte a prevenire i furti.	3		3			
	Punti ottenuti nella parte 1			5		Riportare a pagina 1	

---- C O N F I D E N Z I A L E ----

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
2.	Opzione di approfondimento: Gestione delle merci		45	60			
2.1	1° casi pratici, Gestione delle merci: 5.20.1 Sono in grado di sorvegliare la predisposizione alla vendita nel mio campo e di adottare le rispettive misure.	4	25	10			
	5.10.2 Sono in grado di applicare i sistemi aziendali e procedere a ordinazioni di merce dell'assortimento secondo le indicazioni dell'azienda.	3		14			
	5.19.1 Conosco i dati caratteristici del mio gruppo di prodotti e sono in grado di influenzarli.	3					
CM	Tecniche di lavoro e risoluzione di problemi			2			
CM	Pensare in modo sistematico			2			
CS	Forme comportamentali			1			
CS	Capacità di lavorare sotto pressione			1			
	Totale intermedio della parte 2.1			30		Riportare alla pagina seguente	

---- CONFIDENZIALE----

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
	Riporto totale intermedio della parte 2.1			30			
2.2	<u>2° casi pratici, Gestione delle merci:</u>	4	20	24			
	5.21.1 So analizzare presentazioni di merci e procedere ai necessari miglioramenti						
	5.2.1 Sono capace di presentare alla clientela i prodotti della mia azienda in maniera convincente, rispettando le direttive interne.						
	5.18.1 Utilizzo in modo efficace durante il lavoro quotidiano le mie approfondite conoscenze dei prodotti.	3					
CM	Tecniche creative			2			
CM	Pensare in modo sistematico			2			
CS	Capacità di comunicazione			1			
CS	Capacità di lavorare sotto pressione			1			
	Punti ottenuti nella parte 2			60		Riportare a pagina 1	

---- C O N F I D E N Z I A L E ----

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
3.	Conoscenze dell'assortimento		25	25			
3.1	6.2.1 (colloquio professionale orientato verso la clientela) Dispongo di estese conoscenze dell'assortimento della mia azienda.	3	15	12			
3.2	6.3.1 (colloquio professionale orientato verso la clientela) Sono in grado di spiegare diversi prodotti ai clienti.	2		4			
	Totale intermedio della parte 3			16		Riportare alla pagina seguente	

---- C O N F I D E N Z I A L E ----

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
	Riporto totale intermedio della parte 3			16			
3.3	6.3.2 (colloquio professionale orientato verso la clientela) Conosco le possibilità di utilizzo dei prodotti della nostra azienda e sono in grado di utilizzare le mie conoscenze in funzione dei clienti.	3	10	9			
	Punti ottenuti nella parte 3			25		Riportare a pagina 1	

---- CONFIDENZIALE----

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
4.	Consulenza		15	10			
4.1	<u>Gioco di ruolo sulla consulenza:</u>						
	5.3.6 Mi comporto in modo gentile e corretto.	3		0.5			
	5.3.9 Con il mio modo di presentarmi mi adeguo alle esigenze della mia azienda.	3		0.5			
	5.6.3 Sono in grado di sostenere autonomamente colloqui di vendita.	3	15	5			
	5.7.1 Sono in grado di utilizzare le offerte di servizi della mia azienda in modo adeguato.	3		2			
CM	Metodi di consulenza e vendita			1			
CS	Capacità di comunicazione			1			
	Punti ottenuti nella parte 4			10		Riportare a pagina 1	