

Guida pedagogica

Indicazioni sulle sovrapposizioni tematiche

29 gennaio 2025



verkauf professionell
vente professionnelle
vendita professionale

2 **La guida pedagogica**

La guida pedagogica è stata sviluppata sulla base dei concetti di attuazione nazionale previsti per il percorso di formazione degli/delle assistenti del commercio al dettaglio CFP. È concepita come ausilio per mostrare in modo chiaro e comprensibile le sovrapposizioni tematiche, sia all'interno dei campi di competenze operative (da A a D), che tra i diversi campi e i due anni di tirocinio. La tabella fornisce una panoramica delle aree (campi o obiettivi di apprendimento) in cui vengono insegnate le basi tematiche e dei settori in cui questi contenuti vengono gradualmente ampliati o integrati, nonché quelle in cui si svolgono approfondimenti mirati.

La chiara struttura della guida pedagogica crea un filo conduttore che fornisce indicazioni preziose su come armonizzare il contenuto della lezione per raggiungere gli obiettivi di apprendimento nel miglior modo possibile.

Indicazione: La guida pedagogica deve essere intesa come un ausilio e uno strumento di orientamento, ma non è esaustiva.

3 Esempio di lettura 1

1° anno di tirocinio

				In quale area vengono insegnate le basi dell'argomento?	In quale area l'argomento viene ulteriormente sviluppato o integrato?	In quale area l'argomento viene approfondito?
CCO	Campo di apprendimento	CO	Obiettivi di valutazione/Tema	Basi	Struttura/Integrazione <i>in che misura</i>	Approfondimento <i>in che misura</i>
A	CA 1: Creare il contatto con i clienti e l'esperienza d'acquisto	a2	a1.sp1a Identificano i principali aspetti di una positiva esperienza di acquisto. (C3)	X Progettazione dell'esperienza di acquisto nell'ambito di un primo contatto con il cliente	AT 1: CCO A - CA 3 Fasi del colloquio di vendita	AT 2: CCO A - CA 1 Progettazione dell'esperienza del cliente nell'ambito di un colloquio di vendita

Durante il 1° anno di tirocinio, campo di competenze operative (CCO) A, campo di apprendimento 1 (obiettivo di valutazione a1.sp1a «Identificano i principali aspetti di una positiva esperienza di acquisto»), vengono insegnate le basi dell'argomento «Progettazione dell'esperienza di acquisto nell'ambito di un primo contatto con il cliente».

Questi contenuti sono sviluppati tematicamente o integrati nel 1° anno di tirocinio, CCO A, campo di apprendimento 2, nell'ambito dell'insegnamento delle «Fasi del colloquio di vendita».

Durante il 2° anno di tirocinio, CCO A, campo di apprendimento 1 nell'area «Progettazione dell'esperienza del cliente nell'ambito di un colloquio di vendita», viene svolto un approfondimento dei contenuti.

4 Esempio di lettura 2

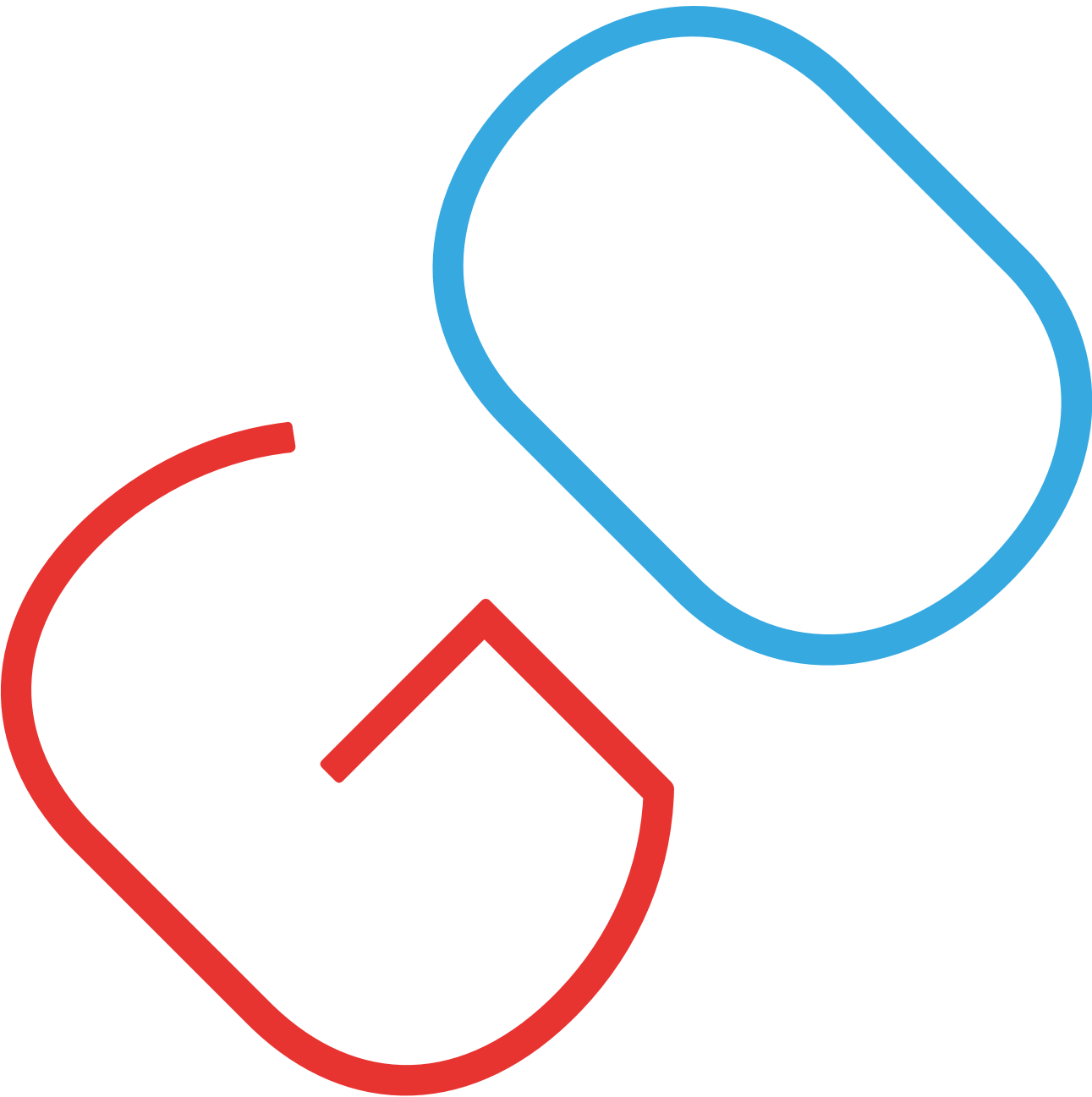
2° anno di tirocinio

CCO	Campo di apprendimento	CO	Obiettivi di valutazione/Tema	In quale area vengono insegnate le basi dell'argomento?	In quale area l'argomento viene ulteriormente sviluppato o integrato?	In quale area l'argomento viene approfondito?
A	CA 1: Condurre e concludere colloqui di vendita	a2	a2.sp3a Giustificano differenze e cambiamenti di prezzo nei confronti dei clienti. (C3) *	Basi AT 1: CCO C - CA 1 Presentare argomentazioni convincenti ai clienti	Struttura/Integrazione <i>in che misura</i> X Tecniche di argomentazione e comunicazione	Approfondimento <i>in che misura</i>

Durante il 2° anno di tirocinio, campo di competenze operative (CCO) A, campo di apprendimento 1 (obiettivo di valutazione a2.sp3a «Giustificano differenze e cambiamenti di prezzo nei confronti dei clienti»), vengono insegnate le diverse «Tecniche di argomentazione e comunicazione». Elaborano una struttura tematica o integrano l'argomento «Presentare argomentazioni convincenti ai clienti», ..

...le cui basi vengono insegnate durante il 1° anno di tirocinio, CCO C, campo di apprendimento 1.

Non esiste alcun tipo di approfondimento per questo campo tematico.



verkauf professionell
vente professionnelle
vendita professionale