

SENTIRSI PRONTI! SCOPRI LA PROFESSIONE: "OPERATORE/TRICE AI SERVIZI DI VENDITA"

Dalla scoperta delle professioni ai percorsi scolastici e formativi, valorizzando sé stessi.

IN COSA CONSISTE

Lavora in prevalenza presso aziende commerciali della piccola, media e grande impresa, in tutti i settori in cui è richiesta un'attività di gestione del processo di vendita. L'Operatore/trice ai servizi di vendita è una figura polivalente dotata di competenze trasversali che le permettono di trovare collocazione in tutte le realtà commerciali: si occupa infatti non solo della relazione con il cliente, ma anche del trattamento delle merci, dell'approvvigionamento, e della gestione degli spazi di vendita.

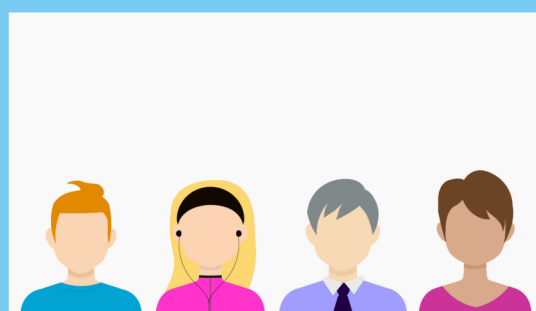


QUALI COMPETENZE RICHIEDE

Questa professione ha un ampio spettro di competenze, tra cui: utilizzare tecniche e strategie comunicative nella gestione del cliente; collaborare alla promozione delle attività commerciali e allo sviluppo di azioni di marketing; collaborare all'organizzazione di spazi di vendita ed espositivi, curandone la realizzazione e l'allestimento attraverso l'utilizzo di tecniche di visual merchandising; curare i processi amministrativi, gestendo anche l'attività di cassa, aggiornando i corrispettivi ed emettendo documenti di vendita.

QUALI PERCORSI SCOLASTICI E FORMATIVI

- Per diventare Operatore ai Servizi di Vendita è necessario frequentare un percorso di qualifica della durata di tre anni (per circa 1000 ore complessive), che prevede uno stage in azienda nel terzo anno di circa 120 ore e l'esame finale alla conclusione del triennio per ottenere la Qualifica professionale di Operatore ai servizi di vendita (con validità a livello nazionale ed europeo). Inoltre, nel nostro sistema, vi è la possibilità di frequentare il quarto anno per ottenere il Diploma di Tecnico Commerciale delle Vendite.



QUALI COMPETENZE NON COGNITIVE ATTIVA

Si tratta di un'occupazione caratterizzata in prevalenza dalle dinamiche dell'intraprendenza, ma allo stesso tempo di un'occupazione di tipo convenzionale. Le occupazioni intraprendenti si caratterizzano per l'avvio di progetti, la presa di decisioni e l'assunzione di rischi. Dall'altra parte, l'occupazione è convenzionale perché implica il rispetto di procedure e di norme, oltre che al coinvolgimento all'interno di una gerarchia di responsabilità. Si tratta allo stesso tempo di professioni in cui sono implicate risorse psicosociali come la gradevolezza sociale e l'estroversione.

PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO
SERVIZIO ISTRUZIONE

<https://www.offertaformativa.vivoscuola.it/>



SENTIRSI PRONTI! SCOPRI COME DIVENTARE: "OPERATORE/TRICE AI SERVIZI DI VENDITA"

Dalla scoperta delle professioni ai percorsi scolastici e formativi, valorizzando sé stessi.

QUALI PERCORSI SCOLASTICI E FORMATIVI PREVEDE

Per diventare Operatore/trice ai servizi di vendita sono disponibili i percorsi dell'Istruzione e della Formazione Professionale, dalla qualifica triennale fino al diploma ottenibile con il quinto anno. Il percorso triennale rilascia la qualifica di Operatore ai servizi di vendita, mentre i percorsi quadriennali portano al livello di Tecnico sulla stessa specialità. Dopo il terzo e il quarto anno è possibile continuare gli studi per ottenere il Diploma di Maturità nel settore Servizi Commerciali e proseguire verso L'Alta Formazione Professionale oppure l'Università.



QUALI MATERIE SI STUDIANO



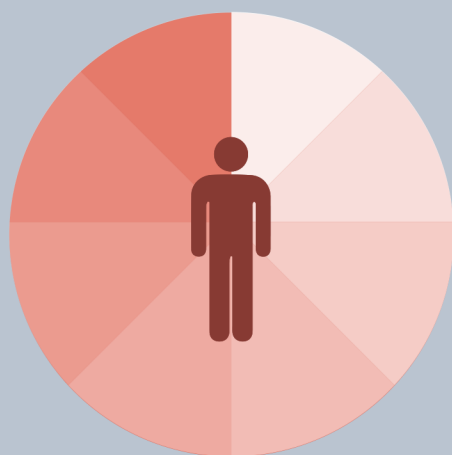
Nel percorso di qualifica triennale, il biennio comprende materie come Lingua italiana, Inglese, Tedesco, Matematica, Scienze integrate, Studi storico-economici e sociali, Tecniche, tecnologie e processi operativi, Laboratorio digitale, Educazione fisica e Religione. Nel terzo anno lo studente approfondisce maggiormente le discipline professionalizzanti del percorso, come Calcolo professionale ed Informatica, Scienze applicate, Sistemi organizzativi e Lavoro, Tecnica commerciale.

QUALI ESPERIENZE PRATICHE SI FANNO

Nel corso del triennio di qualifica è previsto lo svolgimento di uno stage di 120 ore circa presso aziende locali del settore amministrativo, commerciale o dei servizi. Mentre nel quarto anno è più consistente la presenza di esperienze sul campo, infatti è caratterizzato da circa 320 ore di formazione aziendale.



QUALI COMPETENZE NON COGNITIVE SI ATTIVANO



Formando ad una professione con forti componenti sociali e di intraprendenza, anche i percorsi formativi si caratterizzano in parte per le componenti non cognitive legate a questi aspetti. Dal punto di vista della personalità dunque si possono identificare l'apertura mentale, la gradevolezza e l'estroversione come elementi caratterizzanti, oltre alla stabilità emotiva per preparare all'interazione all'interno di contesti complessi da un punto di vista relazionale ed emotivo.