

A.F. 2022/2023

CLASSE 2H - ADDETTO ALLE VENDITE

APPROFONDIMENTI PER IL **RECUPERO DEBITI** NELLA MATERIA

PIANIFICAZIONE VENDITE

Supporti e materiali:

- Libro di testo "Marketing & Distribuzione"
- Mappe concettuali elaborate in classe e riportate sul quaderno
- Dispense e schede distribuite in classe

Argomenti:

- Il marketing operativo: le 4 P (Marketing mix)
- Gamma di prodotti e le sue dimensioni
- Il Marchio
- Il Cobranding

Modulo laboratorio di vendita:

- Operazioni di cassa ed erogazione resto in contanti

Indicazioni:

Ripassa gli argomenti indicati e svolti nel corso dell'anno formativo appena trascorso; il debito verrà recuperato entro la fine del mese di Settembre 2023 con un'interrogazione sui vari temi.