

OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

IL PERCORSO FORMATIVO

Il percorso per la Qualifica di Operatore ai Servizi di Vendita fornisce le conoscenze e le abilità necessarie per gestire il punto vendita, seguire le tecniche di vendita e offrire un servizio clienti di alta qualità. Il corso formativo prepara gli studenti ad utilizzare strumenti e attrezzature specifiche per la gestione delle operazioni quotidiane, tra cui la gestione delle scorte, l'allestimento del negozio e la gestione delle vendite. L'operatore acquisisce competenze nelle tecniche di consulenza al cliente, promozione e fidelizzazione, e gestione delle transazioni, sia in ambito fisico che digitale. Inoltre, sviluppa abilità nella gestione dell'accoglienza del cliente, nell'organizzazione e nella pianificazione delle vendite, nella gestione del magazzino e nelle operazioni di cassa. E' in grado di garantire un'esperienza d'acquisto fluida e soddisfacente per il cliente, oltre a gestire la riconsegna della merce, in linea con gli standard di qualità e le normative di settore.

RAPPORTO SCUOLA-AZIENDA E METODOLOGIA FORMATIVA

Il percorso triennale della FOMG si basa su una stretta collaborazione tra scuola e aziende, che consente agli studenti di acquisire competenze tecnico-professionali attraverso l'integrazione tra formazione in aula, attività di laboratorio e esperienze dirette nel mondo del lavoro. La metodologia adottata privilegia un approccio pratico e innovativo, con almeno il 50% delle ore dedicate a laboratori e stage, promuovendo autonomia, soft skills e crescita professionale in un ambiente inclusivo e stimolante.

QUADRO DELLE DISCIPLINE

COMPETENZE CULTURALI
LINGUA ITALIANA
LINGUA INGLESE
MATEMATICA
SCIENZE E TECNOLOGIE
STORIA
DIRITTO E CITTADINANZA
INFORMATICA
IRC - RELIGIONE
ATTIVITA' MOTORIA

COMPETENZE TECNICO-PROFESSIONALI
AMMINISTRAZIONE
COMUNICAZIONE
ICT
VETRINISTICA
MARKETING
VISUAL MERCHANDISING
PACKAGING
DIGITAL MARKETING
SICUREZZA

QUADRO ORARIO NEGLI ANNI

