

Cooperazione tra i luoghi di formazione – ripartizione delle competenze operative assistente del commercio al dettaglio CFP 2022+ negli anni di tirocinio

	1° a	1º anno di tirocinio			2° anno di tirocinio		
	Azienda	SP	CI	Azienda	SP	CI	
A: Creazione e organizzazione delle relazioni con i clienti							
a1: Creare il primo contatto con il cliente del commercio al dettaglio							
a2: Analizzare il bisogno del cliente del commercio al dettaglio e presentare soluzioni							
a3: Concludere colloqui di vendita e rielaborarli							
a4: Gestire le richieste dei clienti del commercio al dettaglio attraverso diversi canali							
B: Gestione e presentazione di prodotti e servizi							
b1: Secondo istruzioni, attuare compiti nel processo di gestione della merce							
b2: Secondo istruzioni, presentare prodotti e servizi del commercio al dettaglio in funzione dei clienti							
b3: Secondo istruzioni, utilizzare informazioni e dati dei clienti operativamente rilevanti							
C: Acquisizione, introduzione e ulteriore sviluppo di conoscenze su prodotti e servizi							
c1: Informarsi su prodotti e servizi del proprio ramo							
c2: Trattare e mettere a disposizione prodotti e servizi del proprio ramo in funzione dei clienti							
c3: Riconoscere gli sviluppi attuali nel proprio ramo e integrarli secondo istruzioni nell'attività quotidiana							
D: Interazione nell'azienda e nel ramo							
d1: Garantire il flusso di informazioni nel commercio al dettaglio attraverso tutti i canali							
d2: Impostare la collaborazione con diversi team del commercio al dettaglio							
d3: Riconoscere gli sviluppi aziendali nel commercio al dettaglio e assumere nuovi compiti secondo istruzioni							
d4: Organizzare il proprio lavoro nel commercio al dettaglio secondo istruzioni							

Legenda

