



## ISTRUZIONE E FORMAZIONE PROFESSIONALE

Corsi riconosciuti e finanziati dalla Regione Veneto  
e dal Fondo Sociale Europeo



#enaipveneto #gentedienaipveneto

[www.enaip.veneto.it](http://www.enaip.veneto.it)

Percorsi di istruzione e formazione professionale dopo la scuola media gratuiti e riconosciuti dalla Regione del Veneto con leFP DGR 695-696-697-698 -699-735 del 5/2021 - DGR 2029 del 12/2017 - DGR 1799 DEL 11/2018 - DGR 1768 del 11/2019



Via Martiri della Libertà, 17  
35026 Conselve (PD)



049/950.12.74  
049/538.43.25



[conselve@enaip.veneto.it](mailto:conselve@enaip.veneto.it)



## QUALIFICA PROFESSIONALE DI OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

## DIPLOMA DI TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

SISTEMA **DUALE** IMPARARE  
LAVORANDO  
IN ITALIA SI PUÒ

# IL PERCORSO FORMATIVO

## OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

Il percorso triennale per la **Qualifica** prevede l'acquisizione di conoscenze ed abilità per intervenire nei processi della distribuzione commerciale secondo procedure e metodiche di operatività. La formazione valorizza l'applicazione e l'utilizzo di metodologie di base, strumenti ed informazioni per svolgere attività relative al servizio di vendita e post vendita, anche in ambienti virtuali, con competenze nel supporto e assistenza al cliente, nell'organizzazione di ambienti e di spazi espositivi, nella predisposizione di iniziative promozionali e nella realizzazione degli adempimenti amministrativi basilari.

## TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

### Vendita a libero servizio

Il percorso annuale per il **Diploma**, come naturale proseguimento del precedente triennio, prevede l'acquisizione di conoscenze ed abilità per intervenire con autonomia esercitando il presidio dei processi di distribuzione commerciale attraverso la partecipazione all'individuazione delle risorse, il monitoraggio e la valutazione del risultato, l'implementazione di procedure di miglioramento continuo. Il Tecnico possiede competenze funzionali - in rapporto ai diversi indirizzi - alla realizzazione del piano di acquisti, all'allestimento, alla promozione, all'amministrazione d'esercizio ed alla gestione dei rapporti con il cliente.

## RAPPORTO SCUOLA - AZIENDA

Durante il percorso formativo per la **Qualifica Professionale**, le competenze tecnico - professionali vengono perfezionate attraverso l'esperienza di **Stage/Tirocinio** in Azienda.

Il percorso per il **Diploma Professionale** si sviluppa nell'ambito del **Sistema Duale**: oltre a 490 ore di formazione a scuola, sono previste 500 ore di formazione in Aziende partner del territorio, con la possibilità di attivare il **contratto di apprendistato di 1° livello**. Scuola ed Azienda co-progettano la formazione per valorizzare tutte le competenze tecnico - professionali e quelle culturali di area linguistica e matematico - scientifico - tecnologica ed implementare il grado di responsabilità ed autonomia nello svolgimento delle attività.

## OFFERTA FORMATIVA IN ENAIP VENETO

ENAIP Veneto offre servizi didattici volti all'**inclusione**, alla **personalizzazione** ed alla **partecipazione attiva** degli studenti, in **aule** e **laboratori** con attrezzature e strumentazione di settore, potenzia le **competenze digitali** e quelle **linguistiche** proponendo esperienze all'estero, **attività sportive** ed **espressive** extracurricolari.

## QUADRO ORARIO

COMPETENZE	1°	2°	3°	4°
Lingua Italiana e Comunicazione Multimediale	95	75	60	50
Lingua Straniera: Inglese	75	70	50	85
Matematica	75	60	100	100
Scienze	100	80		
Alfabetizzazione Informatica e Digitale	20	20	20	30
Diritto ed Economia	30	35	50	40
Storia e Geografia	35			
Competenza di Cittadinanza	20			
Insegnamento della Religione Cattolica	20	20	20	10
Educazione alle Attività Motorie	20	20	20	10
Accoglienza ed Introduzione allo Stage	10	13	13	
Tecniche di Pianificazione e Organizzazione	10	15	20	
Funzionamento, Monitoraggio, Manutenzione Attrezzature	20	35	75	
Sicurezza e Qualità	15	20	20	30
Merceologia e Visual Merchandising	80	105	82	
Comunicazione e Marketing	70	100	60	
Lingua Straniera: Tedesco	60	50	50	
Assistenza Post Vendita	50	20	30	
Amministrazione e Contabilità	185	65	70	
Marketing e Strategie di Vendita				92
Pianificazione Attività e Tecniche di Esposizione				80
Marketing Digitale				255
Progettazione ed Allestimento Spazi Espositivi				90
Processo Acquisti e Approvvigionamento				100
Stage		152	232	
Esami di Qualifica			18	
Esami di Diploma				18
	<b>990</b>	<b>990</b>	<b>990</b>	<b>990</b>