

Programma dell'esame di fine apprendistato: Commesso di vendita/commessa di vendita

Il contenuto dell'esame si basa sul programma didattico e sul quadro formativo aziendale contemplati dall'ordinamento formativo concernente la rispettiva professione oggetto di apprendistato.

1. Esame pratico

L'esame pratico comprende due prove nei seguenti ambiti:

- > allestimento di un banco di vendita e successiva presentazione
- > dialogo di vendita con parti in lingua italiana o in lingua inglese

In particolare, le prove da eseguire riguardano:

- > allestire un banco di vendita, utilizzando le regole e gli elementi atti ad un corretto allestimento
- > presentare, in un dialogo di vendita, prodotti o categorie merceologiche del proprio settore di formazione professionale

Nell'esame pratico i candidati dimostrano di possedere le seguenti abilità:

Presentazione del banco di vendita

I candidati

- > scelgono i materiali ed i prodotti necessari per l'allestimento del banco di vendita
- > scelgono gli elementi adatti all'allestimento del banco di vendita e rispettano, nell'allestimento dello stesso, le regole previste
- > allestiscono il banco di vendita
- > presentano il banco di vendita e motivano le loro scelte nell'allestimento dello stesso

Dialogo di vendita con parti in lingua italiana o in lingua inglese

I candidati

- > presentano i prodotti del banco di vendita (articolo principale, articolo supplementare ed articolo alternativo)
- > utilizzano un registro linguistico adeguato alla situazione (Forma del Lei ed espressioni atte a mettere in evidenza i vantaggi della merce proposta)
- > dimostrano una conoscenza specialistica dei prodotti in vendita;
- > rispondono in maniera adeguata alle domande ed alle osservazioni dei clienti

Nell'esame pratico la commissione valuta i seguenti elementi:

Presentazione del banco di vendita

- > Scelta dei materiali
- > Scelta degli elementi costitutivi del banco di vendita
- > Allestimento del banco di vendita
- > Presentazione del banco di vendita con la relativa motivazione

Dialogo di vendita con parti in lingua italiana o in lingua inglese

- > Apertura del dialogo di vendita
- > Dimestichezza con la merce
- > Tecniche di vendita
- > Parte conclusiva del dialogo di vendita
- > Impressione generale
- > Lingua

Durata dell'esame: complessivamente 20 minuti per entrambi i compiti

Valutazione

Presentazione del banco di vendita e relativa motivazione: 30%

Dialogo di vendita con parti in lingua italiana o in lingua inglese: 70%

2. Esame teorico

L'esame teorico consiste di due parti:

- > la **presentazione** di uno scritto motivazionale
- > un **colloquio professionale** a partire dall'esame pratico

L'esame teorico inizia con la presentazione di uno scritto motivazionale. Lo scritto motivazionale contiene la descrizione dei punti di forza e dei punti deboli del candidato/ della candidata ed una ricerca approfondita su un'impresa a scelta.

Partendo dall'esame pratico, ed in particolare dalla presentazione del banco di vendita, si darà avvio ad un colloquio interdisciplinare su argomenti di carattere professionale.

Durata dell'esame: complessivamente 25 minuti

- > Presentazione dello scritto motivazionale: 5 minuti
- > Colloquio teorico professionale: 20 minuti

Valutazione

Presentazione dello scritto motivazionale: 20%

Colloquio teorico professionale: 80%