



Modulo per verbale secondo le direttive della commissione svizzera degli esami nel commercio al dettaglio CSE

**Ramo di formazione e d'esame "Articoli elettrici" (Serie zero rielaborata 4/2014)**

Campo di qualificazione "Lavori pratici"

**Impiegati del commercio al dettaglio, approfondimento**

**gestione delle merci**

**Voce 1.1 "Esame pratico"** (durata totale = 90 minuti)

**Date dell'esame:**

Data:	Luogo dell'esame:		
Persona in formazione: Cognome:	Nome:	no.:	
Azienda di tirocinio:			
Perito 1: Cognome:	Nome:		
Perito 2: Cognome:	Nome:		

**Valutazione** (riporto delle pagine da 2 a 7):

Punti parte 1:	(5)	Conoscenze dell'azienda
Punti parte 2:	(60)	Approfondimento della gestione delle merci
Punti parte 3:	(25)	Conoscenze dell'assortimento
Punti parte 4:	(10)	Consulenza
Totale punti:	(100)	
<b>Nota:</b>		

**Scala delle note di 100 punti:**

Punti	Nota	Punti	Nota
95 - 100	6.0	45 - 54	3.5
85 - 94	5.5	35 - 44	3.0
75 - 84	5.0	25 - 34	2.5
65 - 74	4.5	15 - 24	2.0
55 - 64	4.0	5 - 14	1.5
<b>settore sufficiente</b>		0 - 4	1.0
		<b>settore insufficiente</b>	

Firma del perito 1: .....

Firma del perito 2: .....



---- CONFIDENZIALE----

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
2.	<b>Opzione di approfondimento: Gestione delle merci</b>		45	60			
2.1	<b><u>1° casi pratici, Gestione delle merci:</u></b> 5.20.1 Sono in grado di sorvegliare la predisposizione alla vendita nel mio campo e di adottare le rispettive misure.	4	25	10			
	5.10.2 Sono in grado di applicare i sistemi aziendali e procedere a ordinazioni di merce dell'assortimento secondo le indicazioni dell'azienda.	3		14			
	5.19.1 Conosco i dati caratteristici del mio gruppo di prodotti e sono in grado di influenzarli.	3					
CM	Tecniche di lavoro e risoluzione di problemi			2			
CM	Pensare in modo sistematico			2			
CS	Forme comportamentali			1			
CS	Capacità di lavorare sotto pressione			1			
	<b>Totale intermedio della parte 2.1</b>			30		Riportare alla pagina seguente	



---- CONFIDENZIALE ----

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
3.	<b>Conoscenze dell'assortimento</b>		25	25			
3.1	6.2.1 ( <i>colloquio professionale orientato verso la clientela</i> ) Dispongo di estese conoscenze dell'assortimento della mia azienda.	3		12			
3.2	6.3.1 ( <i>colloquio professionale orientato verso la clientela</i> ) Sono in grado di spiegare diversi prodotti ai clienti.	2	15	4			
	<b>Totale intermedio della parte 3</b>			16		Riportare alla pagina seguente	



---- CONFIDENZIALE----

Parte	Area di apprendimento <u>Forma d'esame</u>	Tassonomia	Durata in minuti	Punti	Valutazione	Proposte di soluzione per la procedura di qualificazione	no.
4.	<b>Consulenza</b>		<b>15</b>	<b>10</b>			
4.1	<b><u>Gioco di ruolo sulla consulenza:</u></b>						
	5.3.6 Mi comporto in modo gentile e corretto.	3	15	0.5			
	5.3.9 Con il mio modo di presentarmi mi adeguo alle esigenze della mia azienda.	3		0.5			
	5.6.3 Sono in grado di sostenere autonomamente colloqui di vendita.	3		5			
	5.7.1 Sono in grado di utilizzare le offerte di servizi della mia azienda in modo adeguato.	3		2			
CM	Metodi di consulenza e vendita			1			
CS	Capacità di comunicazione			1			
	<b>Punti ottenuti nella parte 4</b>			<b>10</b>		Riportare a pagina 1	