

Corsi interaziendali (CI) del commercio al dettaglio Ramo di formazione e d'esame Consumer Electronics

1. Nuova Formazione iniziale vendita 2022+

La revisione totale della vendita 2022+ garantirà che i futuri professionisti del commercio al dettaglio siano adatti al mercato del lavoro e ben preparati per il futuro. La nuova formazione di base è ancora più orientata alla pratica e risponde alle esigenze di clienti e aziende.

Nei corsi interaziendali (CI), il terzo luogo di formazione, le aree di competenza operativa C ed E del piano di formazione sono sviluppate in stretto coordinamento con la scuola professionale e l'azienda di formazione.

L'attuale ordinanza sulla formazione e il piano di formazione sono disponibili nel centro di download del sito web della Formazione nel Commercio al Dettaglio in Svizzera.

<https://www.bds-fcs.ch/de/Digitale-Medien/Download-Center>

2. Preparazione ai corsi interaziendali

Per prepararsi, è indispensabile svolgere le attività di preparazione prescritte nel modo più autonomo possibile. Si tratta di esercizi guidati che possono essere svolti a casa o in azienda. Una buona preparazione è metà del lavoro!

3. Corsi interaziendali nell'ambito della procedura di qualificazione

Il punteggio dell'esperienza CI conta per il 25% del punteggio dell'esperienza nella procedura di qualificazione. La somma dei voti di tutte le esperienze (azienda, scuola professionale, CI) è ponderata al 30% nel voto complessivo.

La tabella seguente indica il numero massimo di punti per CI. I punti ottenuti per anno di apprendistato vengono convertiti in un voto e inviati all'azienda formatrice come certificato di competenza.

CI1		Punti
Test d'ingresso e finale	Materiale didattico Conoscenza del ramo nel software di apprendimento beook: lezioni 1-7, 19, 20 e 28.	6
Competenze sociali e personali	Comportamento motivato, rispetto degli impegni, comunicazione rispettosa, cooperazione attiva all'interno del gruppo.	4
Simulazioni di azione: pianificazione e attuazione	Valutazione della preparazione del corso sulla base degli ordini di preparazione	6
Totale CI1		16 Punti
CI2		
Test d'ingresso, intermedio e finale	Materiale didattico Conoscenza del ramo nel software di apprendimento beook : Lezioni 1-9 e 17-32	18
Competenze sociali e personali	Comportamento motivato, rispetto degli impegni, comunicazione rispettosa, cooperazione attiva all'interno del gruppo.	8
Simulazioni di azione: pianificazione e attuazione	Pianificazione del progetto, esecuzione del lavoro e presentazione dei prodotti	18
Totale CI2		44 Punti

CI3		
Test d'ingresso, intermedio e finale	Materiale didattico Conoscenza del ramo nel software di apprendimento beook: Lezioni 1-11, 16 - 37	24
Competenze sociali e personali	Comportamento motivato, rispetto degli impegni, comunicazione rispettosa, cooperazione attiva all'interno del gruppo.	12
Simulazioni di azione: pianificazione e attuazione	Pianificazione del progetto, esecuzione del lavoro e presentazione dei prodotti	24
Totale CI3		60 Punti
Totale tutti 3 CIs	CFP Total	120 Punti
CI4		
Test d'ingresso, intermedio e finale	Materiale didattico Conoscenza del ramo nel software di apprendimento beook: Lezioni 1-11, 16 – 37	24
Competenze sociali e personali	Comportamento motivato, rispetto degli impegni, comunicazione rispettosa, cooperazione attiva all'interno del gruppo.	12
Simulazioni di azione: pianificazione e attuazione	Pianificazione del progetto, esecuzione del lavoro e presentazione dei prodotti	24
Totale CI4		60 Punti
Totale tutti 4 CIs	AFC Total	180 Punti

Il voto finale è la media, arrotondata a un voto intero o mezzo, delle tre valutazioni delle competenze.

4. Contenuto del corso

CI 1 Contenuto

Questo corso di base spiega l'uso del materiale didattico (beook) e trasmette le necessarie conoscenze di base nei campi dell'elettricità, dell'acustica, dell'ottica, dell'immagazzinamento e dell'elettroacustica. Nei corsi successivi, queste conoscenze di base vengono assunte e approfondite.

L'insegnante funge da coach durante il corso, dimostrando diverse rappresentazioni di immagini e suoni, mostrando le soluzioni e dando spazio alle domande. Gli studenti elaborano i contenuti del rispettivo argomento in gruppi e passano attraverso diverse postazioni di lavoro a rotazione.

CI 2 Contenuto

Nell'ambito di un progetto, gli apprendisti lavorano in gruppo alla costruzione, alla messa in rete e alla presentazione di un'installazione audiovisiva come potrebbe trovarsi a casa di un cliente, sulla base di profili di clienti specifici. In fasi di lavoro successive, i tirocinanti applicano le loro conoscenze teoriche direttamente nella pratica. Alla fine della settimana, il prodotto finale viene presentato a tutta la classe in una presentazione motivante. Le singole fasi di lavoro vengono registrate sotto forma di dossier di apprendimento (scritto e illustrato).

Il formatore supporta i gruppi dove necessario e fornisce un feedback quotidiano sulle fasi di lavoro. Durante la presentazione finale dei prodotti, valuta lo stato finale del progetto dei gruppi e fornisce un feedback orale sulla presentazione dei prodotti.

CI 3 Contenuto

Nell'ambito di un progetto basato su profili di clienti predefiniti ed esigenti, gli apprendisti sviluppano in gruppo la costruzione, il collegamento in rete e la presentazione di soluzioni per la casa intelligente. In fasi di lavoro successive, gli apprendisti applicano direttamente le loro conoscenze teoriche per presentare il prodotto finale all'intera classe alla fine della settimana in una presentazione motivante. Le singole fasi sono documentate e registrate sotto forma di video-diario (Vlog).

Il formatore supporta i gruppi dove necessario e fornisce un feedback quotidiano sulle fasi di lavoro. Durante la presentazione finale dei prodotti, valuta lo stato finale del progetto dei gruppi e fornisce un feedback orale sulla presentazione dei prodotti.

CI 4 Contenuto

In una situazione di esercitazione, gli apprendisti creano un mondo di esperienze per il cliente con un prodotto selezionato. La narrazione preparata e la perfetta messa in scena del prodotto vengono presentate alla classe. In esercizi specifici, gli allievi pianificano e realizzano in gruppo situazioni impegnative con i clienti e colloqui di vendita. In questo modo, si esercitano ad adottare un comportamento appropriato, ad analizzare i bisogni, ad argomentare in modo pertinente e ad osare domande conclusive.

Le fasi dei colloqui di vendita vengono registrate autonomamente dal gruppo in un video, analizzate e vengono sviluppati eventuali suggerimenti per il miglioramento. Allo stesso modo, si esercitano in situazioni impegnative per i clienti, come la gestione di riparazioni, reclami e resi.

Il formatore supporta i gruppi quando necessario e fornisce un feedback quotidiano sulle presentazioni.

5. Regolamenti

I seguenti regolamenti sono vincolanti per i corsi:

- Condizioni generali
- Regolamento corso interziendale e internato

Entrambi i regolamenti sono disponibili sul nostro sito web: <http://www.mmts.ch>

2540 Grenchen, 1° agosto 2022/rif