

IEFP SERVIZI DI VENDITA



IPSSCTS G. PESSINA | COMO | APIANO GENTILE

Ruolo operativo e autonomia

Il Tecnico commerciale delle vendite opera in modo autonomo all'interno di un quadro definito, contribuendo attivamente al processo di distribuzione commerciale. Partecipa all'individuazione delle risorse, al monitoraggio dei risultati e all'implementazione di miglioramenti.

01

Ambiti di competenza

La figura professionale possiede competenze specifiche nella realizzazione del piano di acquisti, nell'allestimento e nella promozione dei prodotti, nell'amministrazione d'esercizio e nella gestione dei rapporti con i clienti.

02

Focus sul processo di erogazione

Il percorso formativo affianca una solida base culturale a competenze professionali specifiche. Attraverso simulazioni e tirocini, gli studenti acquisiscono un'esperienza pratica che li prepara al mondo del lavoro

03

Sbocchi professionali

Alla fine del percorso lo studente sarà pronto per inserirsi nel mondo del marketing in diverse tipologie di aziende presenti anche sul territorio comasco.

Attraverso l'acquisizione di competenze trasversali sarà in grado di:

- svolgere con competenza attività relative all'organizzazione di un punto vendita;
- curare il servizio di vendita e post-vendita (customer care);
- gestire gli adempimenti amministrativi di un'azienda;
- organizzare ambienti e spazi espositivi;
- occuparsi di iniziative promozionali

04



corc010008@istruzione.it



+39 031 2765511



www.istitutopessina.edu.it

UN PERCORSO TRE TRAGUARDI

3°

QUALIFICA
TRIENNALE DI
OPERATORE DEI
SERVIZI DI
VENDITA

4°

DIPLOMA
QUADRIENNALE DI
TECNICO DEI
SERVIZI
COMMERCIALI DI
VENDITA

5°

(INTEGRATIVO
PRESSO IL NOSTRO
ISTITUTO)
DIPLOMA DI STATO
VALIDO PER
L'ACCESSO AI
CORSI
UNIVERSITARI
OPPURE A UN
CENTRO ITS



	1° anno	2° anno	3° anno	4° anno
AREA DELLE COMPETENZE DI BASE				
Lingua e letteratura italiana	4	4	3	3
Storia	2	2	2	2
Lingua inglese	3	3	3	3
Lingua tedesca	3	3	3	3
Matematica	3	3	3	3
Diritto ed Economia	2	2	2	2
Scienze motorie e sportive	2	2	2	2
IRC	1	1	1	1
Fisica	2			
Scienze naturali chimiche e biologiche	2	2		
Chimica		2		
AREA DELLE COMPETENZE TECNICO-PROFESSIONALI				
Informatica e laboratorio	2+2	2	3	3
LTT – Laboratorio trattamento testi		2+2	2	2
TPSC – Tecniche professionali dei servizi commerciali	6	4	6	6
di cui in compresenza con informatica	2			
di cui in compresenza con LTT		2	2	2
Tecniche di comunicazione e relazione			2	2
Laboratorio tecnologico multimediale			2	2
TOTALE COMPLESSIVO ORE	32	32	32	32

OPEN DAY

ISCRIVITI!

29nov - 17gen

SCAN
ME!

