

# Istituto Professionale "Gaetano Pessina"

## IeFP SERVIZI DI VENDITA

### PROFILO PROFESSIONALE

Il Tecnico commerciale delle vendite interviene con autonomia, nel quadro di azione stabilito e delle specifiche assegnate, contribuendo - in rapporto ai diversi indirizzi - al presidio del processo di distribuzione commerciale attraverso la partecipazione all'individuazione delle risorse, il monitoraggio e la valutazione del risultato, l'implementazione di procedure di miglioramento continuo. 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.

	1° anno	2° anno	3° anno	4° anno
<b>AREA DELLE COMPETENZE DI BASE</b>				
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		
<b>AREA DELLE COMPETENZE TECNICO-PROFESSIONALI</b>				
Informatica e laboratorio	2+2	2	3	3
LTT – Laboratorio trattamento testi		2+2	2+0	2+0
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
<b>TOTALE COMPLESSIVO ORE</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>32</b>

Il percorso affianca alla cultura generale una specifica cultura professionale. Dopo aver acquisito le competenze di base si conseguono specifiche competenze professionali, anche grazie a simulazioni laboratoriali e a ore di tirocinio (PCTO) che consentono l'inserimento dell'allievo in aziende operanti nel territorio.

### UN PERCORSO, TRE TRAGUARDI

- ✓ **AL TERMINE DEL TERZO ANNO IeFP: Qualifica triennale** di Operatore dei servizi di vendita
- ✓ **AL TERMINE DEL QUARTO ANNO IeFP: Diploma quadriennale** di Tecnico dei servizi commerciali di vendita
- ✓ **Quinto anno Istituto Professionale integrativo presso il nostro Istituto: Diploma di Stato** valido per l'accesso ai corsi universitari oppure a un centro ITS (Istruzione Tecnica Superiore)

## SBOCCHI LAVORATIVI

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 in Tecniche delle Comunicazioni delle vendite, TPSC (Economia aziendale), Marketing e Web marketing, sarà in grado di:

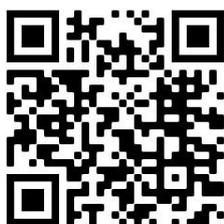
- svolgere con competenza attività relative all'organizzazione di un punto vendita;
- curare il servizio di vendita e post-vendita (customer care);
- gestire gli adempimenti amministrativi di un'azienda;
- organizzare ambienti e spazi espositivi;
- occuparsi di iniziative promozionali

## LE NOSTRE SEDI

*Como, via Milano 182 -- Como Camerlata, via Scalabrini 3 -- Appiano Gentile, via Ferrario 13*



Per maggiori informazioni:



Sito [www.istitutopessina.edu.it](http://www.istitutopessina.edu.it)

Mail [orienta.entrata@istitutopessina.edu.it](mailto:orienta.entrata@istitutopessina.edu.it)

Telefono 031 2765511

Seguici su Facebook, Instagram e Youtube