
**Panoramica del programma dei corsi interaziendali nel commercio al dettaglio
(aree di competenza professionale C ed E)**

Ramo: Gioielli-pietre preziose-orologi

Impiegata / Impiegato del commercio al dettaglio AFC

Assistente del commercio al dettaglio CFP

CI 1A	Obiettivi di apprendimento
Professioni: AFC / CFP	<ul style="list-style-type: none">• Stabilire il primo contatto con il cliente (aspetto, accoglienza, maniere), rispettare le norme aziendali
Quando: 1. anno di apprendistato, 1. semestre	<ul style="list-style-type: none">• Accettare correttamente le riparazioni e riconoscere le categorie e i metalli importanti dei gioielli.• Maneggiare i prodotti con cura
Durata: 2 giorni	<ul style="list-style-type: none">• Usare le risorse con parsimonia

CI 1B	Obiettivi di apprendimento
Professioni: AFC / CFP	<ul style="list-style-type: none">• Acquisire conoscenze specialistiche sugli orologi e applicarle in situazioni diverse.
Quando: 1. anno di apprendistato, 2. semestre	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppare una conoscenza specialistica degli orologi come base per l'assistenza e la vendita di orologi.• Presentare la merce in modo corretto e sicuro; raccogliere le esigenze e consigliare con successo
Durata: 4 giorni	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppare una conoscenza specialistica della gioielleria e applicarla in situazioni di vendita appropriate.• Applicare la conoscenza delle allergie e delle intolleranze in base alla situazione.

CI 2	Obiettivi di apprendimento
<p>Professioni: AFC / CFP</p> <p>Quando: 2. anno di apprendistato, 3. semestre</p> <p>Durata: 4 giorni</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Essere in grado di riconoscere le più importanti complicazioni orologiere e di spiegarle ai clienti • Conoscere le caratteristiche qualitative essenziali degli orologi ed essere in grado di presentarle nelle discussioni con i clienti. • Conoscere e applicare correttamente le varie garanzie degli orologi e le relative disposizioni di legge. • Conoscere i criteri di un cronometro COSC ed essere in grado di illustrarli al cliente. • Sviluppare una conoscenza specialistica di diamanti, perle e pietre preziose e utilizzarla nelle discussioni con i clienti. • Ricercare le tendenze di orologi e gioielli ed essere in grado di applicarle in un discorso di vendita. • Applicare lo storytelling nella pratica • Argomentare e convincere nei colloqui di vendita

CI 3	Obiettivi di apprendimento - Focus sulla progettazione di esperienze di shopping (aree HKO)
<p>Professioni: AFC</p> <p>Quando: 3. anno di apprendistato, 5. semestre</p> <p>Durata: 4 giorni</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Determinare il vantaggio del singolo cliente • Condurre conversazioni sofisticate con i clienti • Costruire una conversazione in modo costruttivo • Acquisizione e realizzazione di un progetto di ambiente • Sviluppo e implementazione di un evento / evento cliente

Nota

- Programma soggetto a modifiche