

Commesso

Il compito principale del **commesso** è quello di assistere i clienti per aiutarli e stimolarli nel momento dell'acquisto, tenendo conto da un lato delle loro esigenze e dall'altro della necessità di "vendere" il più possibile, suggerendo quindi al cliente, senza però assillarlo in nessun modo, ulteriori possibilità di acquisto. Inoltre, a seconda del tipo di azienda commerciale in cui si esercita l'attività, deve fornire tutte le indicazioni necessarie sulla qualità della merce, sulla funzionalità, sulle caratteristiche principali, aiutando il cliente a verificare la rispondenza con le proprie esigenze, sia che si tratti di un vestito, di un personal computer o di un mobile.



Controlla la scadenza della merce e mantiene in ordine la merce esposta e quella utilizzata per essere mostrata ai clienti; controlla che gli scaffali e gli spazi espositivi abbiano le scorte sufficienti, avvisando i responsabili del magazzino quando è necessario rimpiazzare merci vendute; cura gli spazi espositivi e di vetrina, deve anche espletare le operazioni di riscossione e di registrazione della vendita.

MATERIE GENERALI nei PROGRAMMI PROFESSIONALI

MATERIA	N° ORE
Lingua italiana	264
Lingua slovena	213
Matematica	213
Lingua inglese	164
Arte	33
Scienze sociali	132
Scienze naturali	132
Educazione sportiva	164
Lavoro pratico presso le aziende	1520

COMMESSO - MODULI PROFESSIONALI

SIGLA	MATERIA	N° ORE
M1	Informatica	100
M2	Gestione e organizzazione	75
M3	Comunicazione	150
M4	Gestione commerciale	240
M5	Procedimento di vendita	240
M6	Gestione della merce - alimentari	40
M8	Gestione della merce - tessili e drogheria	40
M9	Informatica gestionale	40
M10	Economia aziendale con informatica	42