

Impiegato/a di commercio AFC – Commercio

organizzare, scrivere, fare i conti, telefonare, raccogliere, consigliare

Gli impiegati e le impiegate di commercio - Commercio fanno principalmente quello che dice il loro nome: commerciano, comprano e vendono merci. Prima chiariscono le esigenze dei clienti, poi mettono insieme un'offerta, una certa selezione di prodotti. Questi possono essere alimenti, vestiti, cosmetici o dispositivi elettronici, automobili, accessori per la casa o parti di macchine.

Gli impiegati e le impiegate di commercio - Commercio raccolgono tutte le informazioni su questi prodotti, che si tratti della loro natura, dell'uso, di quanti ne vengano venduti e a chi. A tal fine, analizzano la situazione del mercato e controllano i pro-

dotti concorrenti. Una volta raccolti tutti i dati, pianificano la programmazione e la consegna della merce.

Per garantire che i prodotti arrivino a destinazione in tempo e senza danni, gli impiegati e le impiegate di commercio - Commercio hanno contatti con specialisti della logistica, delle spedizioni e della dogana. Prestano sempre attenzione alle norme di sicurezza, calcolano i rischi e naturalmente il finanziamento. Sono costantemente in contatto con i clienti nazionali e internazionali, oltre ad una buona conoscenza dell'italiano, hanno una buona conoscenza di almeno una lingua straniera.



Cosa e per cosa?

- ▶ Affinché l'impiegato di commercio - Commercio possa spiegare appieno i vantaggi, l'uso e la composizione di una linea di prodotti, si informa prima della presentazione.
- ▶ Affinché gli articoli per la casa trovino un mercato migliore, l'impiegata di commercio - Commercio osserva i prodotti concorrenti, ottiene informazioni sul comportamento d'acquisto e porta le sue scoperte al prossimo incontro con i clienti.
- ▶ Affinché un cliente possa essere servito come desidera, l'impiegato di commercio - Commercio mette insieme una gamma di merci su misura per le sue esigenze e giustifica le sue considerazioni.
- ▶ Affinché l'impiegata di commercio - Commercio sia sicura che la merce ordinata per un cliente arrivi a destinazione in tempo, si consulta con il dipartimento di logistica.

Fatti

Accesso Assolvimento della scolarità obbligatoria, livello superiore vantaggioso. Padronanza delle basi di dattilografia.

Formazione Tirocinio di 3 anni, una lingua straniera obbligatoria (da stabilire dai cantoni). Ambiti a scelta: seconda lingua straniera o lavoro a progetto individuale.

La scuola professionale si svolge durante 2 giorni a settimana nel primo e secondo anno, e durante un giorno a settimana nel terzo anno; con la maturità professionale, 2 giorni a settimana. I corsi interaziendali completano la formazione pratica e teorica.

Con buone prestazioni scolastiche: possibilità di conseguire la maturità professionale durante il tirocinio oppure dopo la formazione professionale di base. La maturità professionale consente l'accesso alle Scuole universitarie professionali (SUP). Chi è in possesso della maturità liceale può assolvere il tirocinio abbreviato «way-up».

Impiegato/a di commercio CFP: tiro-

cinio biennale per giovani maggiormente portati per i lavori pratici, vedi descrizione corrispondente.

Gli aspetti positivi Per gli impiegati e le impiegate di commercio - Commercio, il mondo è a volte un luogo più piccolo, perché attraverso lo scambio con partner commerciali e fornitori spesso internazionali, hanno una professione emozionante che si estende oltre i confini.

Gli aspetti negativi Non c'è spazio per stare fermi in questa professione, sia a causa dei cambiamenti globali che richiedono flessibilità e schiettezza, sia per il lavoro complesso e talvolta impegnativo.

Buono a sapersi Gli impiegati e le impiegate di commercio - Commercio operano in mercati piccoli ma anche molto grandi, dipende se sono attivi nella vendita al dettaglio, nelle materie prime o nella vendita all'ingrosso specializzata. Questo caratterizza il loro lavoro quotidiano.

Profilo dei requisiti

	favorevole	importante	molto importante
capacità di lavorare in gruppo			
diplomazia, pazienza			
facilità nei contatti, orientamento al cliente			
fantasia, capacità numeriche, immaginazione			
fluidità nell'espressione orale e scritta			
gioia di imparare, comprensione rapida			
pensiero complesso, retentività			
senso di responsabilità, affidabilità			
talento organizzativo, indipendenza			
talento per le lingue, conoscenza delle lingue straniere			

Percorsi di carriera

Economista aziendale SUP (Bachelor)
Economista aziendale SSS, marketing manager SSS (diploma federale)
Capo/a del commercio estero EPS, capo/ di vendita EPS, economista aziendale PMI EPS, responsabile degli acquisti EPS ecc. (diploma federale)
Specialista in commercio estero APF, specialista in finanza e contabilità APF, specialista in marketing APF, assistente di direzione APF (attestato professionale federale)
Impiegato/a di commercio AFC – Commercio
Impiegato/a di commercio CFP o scuola elementare completata