

Modulo: **Metalcostruzione**

Gruppo modulo: **Mercato**

Numero modulo: **01**

Denominazione: **Marketing e acquisizione I**

Identificazione modulo	
Requisiti	Tirocinio concluso nella metalcostruzione o professioni affini con almeno 3 anni di pratica professionale nel settore della metalcostruzione.
Competenza	I partecipanti comprendono il significato del marketing nell'impresa e conoscono gli strumenti di marketing necessari. Sono in grado di ragionare e agire con orientamento al cliente.
Dimostrazione di competenza	Gli obiettivi didattici vengono verificati nell'ambito del modulo mediante un apposito esame (scritto, durata circa 2 ore).
Livello	Esame professionale federale
Contenuti didattici	<ul style="list-style-type: none"> • Principi di economia aziendale generale • Principi di marketing • Strumenti di marketing • Rapporti con la clientela e fidelizzazione
Ore d'insegnamento	30
Riconoscimento come diploma parziale	Disegnatore metalcostruttore (m/f) (APF), capofficina metalcostruttore (m/f) e capomontatore (m/f)
Validità	6 anni

Obiettivi didattici raffinati con livelli di tassonomia K1 – K6

	Principi di economia aziendale generale
K1	➤ Conoscenza dei principi d'impresa e ambiente
K1	➤ Conoscenza delle tipologie d'impresa
K2	➤ Comprensione del pensiero e dell'attività imprenditoriale
K2	➤ Comprensione della formulazione e dell'orientamento degli obiettivi aziendali
K2	➤ Comprensione della gestione generale d'impresa
K2	➤ Comprensione dei principi di scienze dell'organizzazione
K3	➤ Applicazione degli strumenti d'organizzazione
	Principi di marketing
K2	➤ Comprensione dei concetti e delle funzioni del marketing
K2	➤ Comprensione della struttura e dei componenti dei progetti di marketing
K2	➤ Comprensione degli strumenti per l'analisi nel marketing
K2	➤ Spiegazione del concetto "Analisi SWOT"
	Strumenti di marketing
K2	➤ Comprensione di struttura e applicazione della politica di comunicazione
K2	➤ Comprensione di struttura e applicazione della politica dei prezzi
K2	➤ Comprensione di struttura e applicazione della politica di prodotti e assortimento
K2	➤ Comprensione di struttura e applicazione della politica di distribuzione
	Rapporti con la clientela e fidelizzazione
K3	➤ Realizzazione di lettere per i clienti
K3	➤ Elaborazione dei reclami dei clienti
K3	➤ Svolgimento dei colloqui con i clienti