

## CATALOGO DEL SAPERE

### 1. Denominazione modulo: GESTIONE DELLA MERCE - ALIMENTARI

#### 2. Obiettivi:

L'allievo/l'allieva:

- protegge la salute e l'ambiente;
- utilizza razionalmente l'energia, i materiali e il tempo;
- stabilisce le priorità nell'ambito delle proprie responsabilità;
- svolge il lavoro in conformità con il processo pianificato nel negozio;
- è in grado di sviluppare le proprie capacità imprenditoriali, le competenze e il comportamento;
- è in grado di comunicare adeguatamente con i clienti, le istituzioni esterne...;
- è in grado di garantire la qualità di un lavoro efficace nell'ambito lavorativo in conformità alle norme e agli standard;
- sviluppa le qualità personali che consentono di lavorare con successo in diverse situazioni - comunicatività, lavoro di squadra, onestà, diligenza, costanza, responsabilità e intraprendenza;
- sviluppa la curiosità e la predisposizione per un apprendimento lungo tutto l'arco della vita;
- accetta i principi dell'etica professionale e della morale commerciale e si attiene a essi;
- è in grado di classificare tessuti e prodotti per la cura della persona e conoscere i fattori che influenzano il loro valore pratico;
- conosce i diversi tipi di tessuti e prodotti per la cura della persona e le loro proprietà;
- distingue tra diversi tipi di imballaggi;
- comprende l'importanza di un imballaggio adeguato per tessuti e prodotti per la cura della persona e ne riconosce le etichette;
- è in grado di gestire il ritiro di tessuti e prodotti per la cura della persona;
- è in grado di stoccare adeguatamente tessuti e prodotti per la cura della persona;
- conosce i metodi per preparare tessuti e prodotti per la cura della persona per la vendita;
- è in grado di vendere tessuti e prodotti per la cura della persona;
- conosce le procedure per promuovere la vendita di tessuti e prodotti per la cura della persona;
- comprende l'importanza dell'informazione per i clienti;
- comprende l'importanza della consulenza ai clienti.

#### 3. Moduli tematici:

1. Conoscenza degli alimenti
2. Vendita di alimenti

## 1. Modulo tematico: Conoscenza degli alimenti

### Competenze professionali

SIGLA	
POŽ 1	Classificazione del gruppo merceologico degli alimenti e conoscenza dei fattori che influenzano il valore nutrizionale degli alimenti.
POŽ 2	Distinzione tra diversi tipi di alimenti e conoscenza delle loro proprietà.
POŽ 3	Identificazione dei tipi di imballaggio e conoscenza delle etichette sull'imballaggio

### Obiettivi operativi

Obiettivi Informativi	Obiettivi Formativi
<ul style="list-style-type: none"><li>– Classificare gli alimenti in base ai nutrienti che contengono</li><li>– Analizzare i fattori che influenzano il valore nutrizionale degli alimenti</li><li>– Descrivere le diverse categorie di alimenti, in base alla classificazione commerciale</li><li>– Descrivere le proprietà degli alimenti</li><li>– Elencare e descrivere i diversi tipi di imballaggi adatti agli alimenti</li><li>– Conoscere le etichette per gli imballaggi alimentari</li><li>– Conoscere le linee guida del sistema HACCP per la sicurezza alimentare</li><li>– Conoscere le procedure per la gestione dei rifiuti alimentari</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– crea in base ai nutrienti, un piano per collocare gli alimenti in un negozio</li><li>– interpreta l'etichetta</li><li>– riconosce gli alimenti in base ai nutrienti</li><li>– riconosce i diversi fattori che influenzano il valore nutrizionale degli alimenti</li><li>– riconosce i diversi tipi di alimenti in base alla classificazione commerciale</li><li>– presenta le caratteristiche, i vantaggi e gli svantaggi degli alimenti con utilizzi simili di diversi produttori</li><li>– sceglie l'imballaggio appropriato per gli alimenti sfusi e ne spiega le etichette</li><li>– opera correttamente in conformità con le linee guida del sistema HACCP</li><li>– gestisce correttamente i rifiuti</li></ul>

## 2. Modulo tematico: Vendita di alimenti

### Competenze professionali

SIGLA	
PRŽ 1	Gestione dei processi di acquisizione di alimenti e della loro corretta conservazione in magazzino.
PRŽ 2	Conoscenza delle tecniche di vendita degli alimenti.
PRŽ 3	Conoscenza, pianificazione e attuazione di strategie di promozione delle vendite di alimenti

## Obiettivi operativi

<b>Obiettivi Informativi</b>	<b>Obiettivi Formativi</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- descrive il processo di ricezione degli alimenti nel negozio</li><li>- conosce i diversi tipi di magazzini e di conservazione degli alimenti</li><li>- elenca e descrive i diversi tipi di documentazione necessari per la ricezione degli alimenti</li><li>- descrive il processo di preparazione degli alimenti per la vendita</li><li>- comprende l'importanza dell'informazione e della consulenza ai clienti</li><li>- conosce diverse tecniche di vendita di alimenti</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Prende in consegna gli alimenti nel negozio</li><li>- Sballa, ripiega, ordina, classifica e colloca gli alimenti nei magazzini</li><li>- Compila la documentazione al momento del ricevimento degli alimenti (nota di consegna, ricevuta, scheda di magazzino, modulo di reclamo ...)</li><li>- Etichetta gli alimenti con i prezzi e si assicura che gli alimenti siano forniti con l'etichetta corretta</li><li>- Ispeziona gli alimenti, li classifica, e scarta quelli inadatti</li><li>- Posiziona gli alimenti secondo gli standard di merchandising</li><li>- Consiglia i clienti sull'origine degli alimenti, sulla qualità e sul modo di utilizzo</li><li>- Vende alimenti ai clienti</li></ul>