

Lavori pratici specifici (VPA) Gioco di ruolo catalogo MOBILI

1.1 Relazioni con i clienti (HKB A+C), 40 Minuti

Nr.	Tema	Situazione impegnativa
1. Richiesta del cliente		
1. Richiesta del cliente		
1. Richiesta del cliente		
1. Richiesta del cliente		
1. Richiesta del cliente		
1. Richiesta del cliente		
1. Richiesta del cliente		
1. Richiesta del cliente		
1. Richiesta del cliente		

1.2 Progettare esperienze di acquisto (HKB E), 30 Minuti	
1. Parte: Colloquio di vendita impegnativo	
Nr.	Tema Colloquio di vendita impegnativo
1. Colloquio di vendita	
2. Colloquio di vendita	
3. Colloquio di vendita	
4. Colloquio di vendita	
5. Colloquio di vendita	
6. Colloquio di vendita	
7. Colloquio di vendita	
8. Colloquio di vendita	
9. Colloquio di vendita	

10. Colloquio di vendita	
11. Colloquio di vendita	
12. Colloquio di vendita	

2. Parte: Compito pratico «Eventi per i clienti / Promozioni di vendita »	
Nr.	Tema Eventi per i clienti / Promozioni di vendita
1. Eventi e promozioni di vendita	
2. Eventi e promozioni di vendita	
3. Eventi e promozioni di vendita	
4. Eventi e promozioni di vendita	
5. Eventi e promozioni di vendita	
6. Eventi e promozioni di vendita	
7. Eventi e promozioni di vendita	

Procedura di qualificazione per il commercio al dettaglio – Variante 1

8. eventi e promozioni di vendita	
9. eventi e promozioni di vendita	
10. eventi e promozioni di vendita	
11. eventi e promozioni di vendita	
12. eventi e promozioni di vendita	

1.3 Gestione e presentazione di prodotti e servizi (HKB B), 20 Minuti	
Nr.	4 situazioni critiche
1. Situazione critica	
2. Situazione critica	
3. Situazione critica	
4. Situazione critica	
5. Situazione critica	
6. Situazione critica	
7. Situazione critica	
8. Situazione critica	
9. Situazione critica	
10. Situazione critica	