

Profilo professionale per il tirocinio Impiegato/ta di commercio AFC

Impiegato/ta di commercio AFC Formazione triennale

Profilo professionale

Gli impiegati di commercio forniscono importanti servizi ad aziende nei settori dell'industria meccanica, elettronica e metallica. Trovano impiego nei settori dell'amministrazione, del commercio di prodotti, delle spedizioni, delle finanze e della contabilità.

Nel settore dell'amministrazione, gli impiegati di commercio scrivono lettere e rapporti per i dirigenti e per il reparto del personale, gestiscono i preparativi per riunioni ed eventi, redigono verbali in occasione delle riunioni, organizzano viaggi ed eventi commerciali.

Nel commercio dei prodotti chiariscono se in magazzino sono disponibili i pezzi di ricambio necessari, scrivono offerte e ordini e gestiscono le commesse. Preparano la documentazione dei prodotti per il marketing, in modo da vendere con successo i prodotti a livello globale.

Nel reparto spedizioni viene selezionato il tipo di trasporto merci più adatto per il cliente verso il luogo di destinazione, vengono compilati i documenti per la dogana e i moduli assicurativi e vengono redatte le lettere di carico.

Nel reparto finanze e contabilità gli impiegati di commercio si occupano delle operazioni di pagamento, della fatturazione, delle registrazioni, della gestione dei conti, del finanziamento di progetti, del bilancio annuale e delle questioni relative al budget.

Requisiti

- Assolvimento della scolarità obbligatoria
- Abilità di scrittura alla tastiera

Profilo B (formazione di base):

- Livello medio
- Buon rendimento nelle materie fondamentale

Profilo E (formazione estesa):

- Livello superiore
- Buon rendimento nelle materie fondamentale

Profilo M (maturità professionale):

- Livello superiore
- Ottimo rendimento nelle materie fondamentale
- Esame di ammissione a un ciclo di formazione MP

Attitudini richieste

- Interesse nei lavori del settore commerciale
- Capacità di pensare facendo collegamenti
- Buona capacità di comprensione
- Eloquenza orale e scritta
- Buona conoscenza delle lingue straniere

<p>Impiegato/ta di commercio AFC Formazione triennale</p>
<ul style="list-style-type: none"> – Autonomia e affidabilità – Capacità organizzativa – Propensione per i numeri – Comportamento orientato al cliente – Predisposizione a lavorare al computer – Interesse per la tecnica
<p>Gruppi target</p> <p>Giovani con una spiccata propensione verso il settore commerciale</p>
<p>Conoscenze tecniche sul posto di lavoro</p> <p>Conoscenze approfondite in economia aziendale per quanto concerne le procedure aziendali</p>
<p>Conoscenze tecniche a livello scolastico</p> <p>Ampie conoscenze in ambito commerciale</p>
<p>Soluzione dei problemi</p> <p>Soluzione di difficili problemi di economia aziendale</p>
<p>Pianificazione</p> <p>Pianificazione di eventi per i clienti, viaggi aziendali, riunioni, processi di lavoro, ecc.</p>
<p>Qualità</p> <p>Garanzia della qualità di progetti, documenti, rendiconti, operazioni di contabilità svolti in proprio o da terzi.</p>
<p>Potenzialità delle competenze</p>
<p>Capacità decisionale</p> <p>Analizzare situazioni, condizioni e problemi e prendere la relativa decisione</p>
<p>Autocontrollo</p> <p>Capacità di valutare criticamente il proprio rendimento e di trarne le necessarie conclusioni</p>
<p>Creatività</p> <p>Capacità di elaborare in modo autonomo e creativo possibili varianti alle soluzioni per i più diversi problemi di economia aziendale</p>

<p>Impiegato/ta di commercio AFC Formazione triennale</p>
<p>Flessibilità Capacità di gestire contemporaneamente diversi incarichi</p>
<p>Comunicazione Capacità di presentare soluzioni e di addurre gli argomenti a favore e contro nell'ambito delle discussioni</p>
<p>Affidabilità Massima affidabilità nell'esecuzione di tutti i lavori</p>
<p>Capacità critica Capacità di accettare le critiche, di trarne le necessarie conclusioni e di mettere in atto le relative soluzioni</p>
<p style="text-align: center;">Corsi di aggiornamento e carriere</p>
<p>Possibilità di corsi di aggiornamento Esame professionale (EP), ad es., come</p> <ul style="list-style-type: none"> – Specialista in esportazione – Specialista in marketing – Assistente di direzione – Impiegato/ta commerciale esperto di HR <p>Esame professionale superiore (EPS), ad es., come</p> <ul style="list-style-type: none"> – Capo dell'esportazione – Capovendita – Capo di marketing <p>Scuola specializzata superiore, ad es., come</p> <ul style="list-style-type: none"> – Economista aziendale SSS <p>Scuola universitaria professionale, ad es., come</p> <ul style="list-style-type: none"> – Economista aziendale SUP (BSc) – Ingegnere in informatica per la gestione d'azienda SUP (BSc)
<p>Possibilità di carriera</p> <ul style="list-style-type: none"> – Responsabile di gruppi o di reparto in settori quali l'HR o la contabilità – Direttore/trice aziendale o commerciale