



Consulente di vendita d'automobili con attestato professionale federale

Conoscenza delle esigenze dei clienti. I consulenti di vendita d'automobili sono persone di riferimento informate e flessibili a cui si rivolge una clientela sempre più esigente. Grazie al loro modo di fare cortese e competente, queste persone specializzate creano fiducia e clienti soddisfatti. Grazie allo spiccato spirito di gruppo, comunicano in modo sicuro e competente. Per farlo, devono conoscere perfettamente i prodotti delle varie case costruttrici. Grazie alla formazione continua, sanno consigliare i clienti in questioni legali e assicurative e offrono così soluzioni ottimali in veste di consulenti di mobilità e finanziari. Tra i loro compiti possono rientrare anche l'organizzazione di esposizioni ed eventi, il lancio di un nuovo prodotto oppure altre attività simili che richiedono profonde conoscenze del mercato.



Presupposti & condizioni di ammissione

È ammesso all'esame finale chi:

- a) è in possesso di un attestato federale di capacità per una formazione di base o di un attestato perlomeno equipollente.
- b) dopo la formazione professionale (Tirocinio) ha lavorato per almeno due anni nella vendita di automobili in Svizzera oppure, senza avere superato la procedura di qualificazione (esame finale di tirocinio), può dimostrare di avere un'esperienza di 7 anni (in Svizzera), di cui almeno 4 nella vendita di automobili
- c) può esibire il certificato di superamento di tutti gli 8 moduli

È imperativo il tempestivo versamento delle tasse d'esame

Durata: tre semestri per chi lavora

Titolo: «Consulente di vendita d'automobili con attestato professionale federale»

Informazioni e sede dei corsi: I luoghi di formazione e le informazioni aggiornate sono disponibili sul sito web dell'UPSA all'indirizzo www.agvs-upsa.ch, «Formazione professionale», «Formazione professionale superiore».

Panoramica dei campi di competenza / moduli

La formazione continua comprende 8 moduli. Ciascun modulo si conclude con un esame e viene confermato con un attestato.

- 1 Psicologia di vendita e formazione della personalità
- 2 Metodologia e comunicazione di vendita
- 3 Amministrazione e informatica
- 4 Organizzazione del lavoro e dell'azienda
Compravendita di auto d'occasione
- 5 Contabilità
- 6 Diritto e assicurazioni
- 7 Nozioni sui prodotti riferite alla vendita
- 8 Marketing e mercato dell'automobile

**Opportunità di perfezionamento:
Esame professionale superiore (EPS):**
Diplomato in economia aziendale nel ramo dell'automobile



Informazioni dettagliate sulla formazione continua vengono fornite, anche telefonicamente, dall'Unione professionale svizzera dell'automobile (UPSA).

UPSA/AGVS

Wölflistrasse 5, Casella postale 64, 3000 Berna 22
Telefono 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16
info@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch



UPSA | AGVS

Unione professionale svizzera dell'automobile
Union professionnelle suisse de l'automobile
Auto Gewerbe Verband Schweiz