

Ramo Gestore pezzi di ricambio

Obiettivi di valutazione, conoscenze specifiche del ramo

3. Versione del 16 giugno 2016; in vigore dal 1° agosto 2017; valide dall'inizio apprendistato 2017

Periodo Lezioni			CP	CM	CS	Aree d'apprendimento Temi	Competenze / Obiettivi	TA	LE
CI1	CI2	CI3							
						Smaltimento dei rifiuti, riciclaggio e tutela dell'ambiente			4
							Le persone in formazione....		
1			X	X	X	Sostanze inquinanti	spiegano le disposizioni di legge e le misure di protezione principali e sono in grado di metterle in pratica	3	
1			X	X	X	Smaltimento	utilizzano le possibilità di smaltimento dei rifiuti e dei materiali di consumo	3	
	2		X	X	X	Riciclaggio	utilizzano i metodi di riutilizzo dei materiali reintrodotti nel processo di produzione (TRA e COV)	3	
						Salute e sicurezza sul lavoro			1
							Le persone in formazione....		
1			X	X	X	Sicurezza, salute, pronto soccorso	sono consapevoli dell'importanza della sicurezza e del mantenimento dello stato di salute nell'ambito della loro attività. Nei casi di emergenza sono in grado intervenire con misure idonee	3	
						Tecnica automobilistica			49
							Le persone in formazione....		
						Motore			
1			X				riconoscono i vari tipi di motore (in linea, a V e boxer) sulla base di modelli o immagini	2	
2			X	X	X		riconoscono le principali parti meccaniche di un motore e spiegano il loro funzionamento	2	
1			X		X		sono in grado di elencare i moderni tipi di trazione indicare tendenze per il futuro	1	

CP: Competenze professionali **CM:** Competenze metodologiche **CS:** Competenze sociali e individuali
TA: Tassonomia/Valutazione = 1. Conoscenza 2. Comprensione 3. Applicazione 4. Analisi
CI: Corsi interaziendali / **LE** numero di lezioni

Periodo Lezioni			CP	CM	CS	Aree d'apprendimento Temi	Competenze / Obiettivi	TA	LE
CI1	CI2	CI3							
						Raffreddamento / Climatizzatore / Riscaldamento			
	3		X	X			riconoscono le singole parti di un impianto di raffreddamento a liquido, di un riscaldamento e di un climatizzatore. Spiegano i componenti e le misure necessarie per un funzionamento corretto del condizionatore	2	
						Materiali di consumo			
2	2		X				citare i vari materiali di consumo più comuni e descrivono come usarli	2	
						Formazione della miscela			
3			X				descrivono la formazione di una miscela di aria/combustibile e spiegano le funzioni di un filtro dell'aria e del carburante	2	
						Impianto di scarico / sistemi di riduzione delle emissioni nocive			
2	2		X	X	X		sono in grado di riconoscere i componenti catalizzatore, filtro antiparticolato e silenziatore e di spiegarne le funzioni	2	
						Trasmissione			
1			X				riconoscono i vari tipi di trasmissione (anteriore, posteriore, integrale)	2	
2			X				nominano i singoli componenti di frizione e cambio e li associano al veicolo	2	
1			X				riconoscono i singoli componenti della trasmissione e determinano la loro posizione di montaggio nel veicolo	2,3	
						Sospensioni e molleggio			
3			X				riconoscono i vari tipi di sospensioni, di assi e di molle	2	
						Impianto frenante			
	2		X				riconoscono i componenti più comuni di tutti gli impianti frenanti e sistemi antibloccaggio ruote e sono in grado di descriverne le funzioni	2	
	2		X				descrivono l'impianto di regolazione antislittamento ASR e il programma di stabilità elettronico ESP	2	

CP: Competenze professionali **CM:** Competenze metodologiche **CS:** Competenze sociali e individuali
TA: Tassonomia/Valutazione = 1. Conoscenza 2. Comprensione 3. Applicazione 4. Analisi
CI: Corsi interaziendali / **LE** numero di lezioni

Periodo Lezioni			CP	CM	CS	Aree d'apprendimento Temi	Competenze / Obiettivi	TA	LE
CI1	CI2	CI3							
						Pneumatici e cerchi			
2	1		X	X	X		interpretano i simboli degli indici riportati sugli pneumatici e sui cerchi conoscono le direttive di legge e sono in grado di spiegarle ai clienti	2	
		2	X	X	X		conoscono le norme di legge concernenti la conversione degli pneumatici e sono in grado di fornire una consulenza competente al cliente (OETV e direttiva MSSL 2a)	1,3	
						Sterzo			
2			X				sono in grado di riconoscere i vari tipi di sterzo e di citare i componenti di uno sterzo a cremagliera (incl. servosterzo)	2	
1			X				spiegano i singoli componenti sul veicolo	1	
						Impianto elettrico			
	3		X	X			riconoscono i singoli componenti dell'impianto elettrico e sono in grado di spiegarne le funzioni (batteria, motorino d'avviamento, alternatore)	2	
1			X	X			spiegano i rischi legati alla manipolazione di batterie	2	
	2		X	X		a) Sistemi di accensione	descrivono le funzioni dei singoli componenti dei sistemi di accensione elettronici (bobina di accensione e candele)	2	
	2		X			b) Illuminazione	riconoscono i vari tipi di corpi luminosi e il loro nome (lampadina a uno o a due filamenti, H1, H3, H4, H7, xenon, LED) e citano i vari utilizzi dal punto di vista dei watt e del luogo di montaggio	2	
1	1		X			c) Sistemi pirotecnici	riconoscono i componenti pirotecnici e sono in grado di spiegare come si gestiscono	2	
	1		X			d) Sistemi di navigazione	sono in grado di spiegare ai clienti il funzionamento e l'uso dei sistemi di navigazione GPS	2	
						Sicurezza del veicolo / Protezione delle persone			
	1		X				sono in grado di effettuare una distinzione tra sistemi di sicurezza attivi e passivi e di associare i diversi componenti ai vari sistemi	4	

CP: Competenze professionali **CM:** Competenze metodologiche **CS:** Competenze sociali e individuali
TA: Tassonomia/Valutazione = 1. Conoscenza 2. Comprensione 3. Applicazione 4. Analisi
CI: Corsi interaziendali / **LE** numero di lezioni

Impiegata/Impiegato del commercio al dettaglio
Assistente del commercio al dettaglio

Periodo Lezioni			CP	CM	CS	Aree d'apprendimento Temi	Competenze / Obiettivi	TA	LE
CI1	CI2	CI3							
						Concessionaria			12
							Le persone in formazione....		
						Shop und stazione di servizio			
	2		X	X	X	a) Accessori	sono in grado di presentare l'assortimento di accessori e conoscono (grazie all'uso delle fonti di informazione) le norme di legge sulla dotazione dei veicoli nei paesi europei	1	
	2		X	X	X	b) Prodotti per la cura e la manutenzione	sono in grado di consigliare i clienti in merito ai prodotti detergenti per interni ed esterni	3	
		2	X				descrivono il significato e l'importanza di una stazione di rifornimento e/o di uno shop presso una stazione di rifornimento	2	
		2					spiegano l'origine, la produzione e la filiera dei più comuni carburanti a base di idrocarburi	2	
						Gestione			
		2	X	X			descrivono la strategia di gestione secondo il principio FIFO e sono in grado di interpretare i principali indicatori o statistiche di magazzino	2,4	
		2	X				citano la differenza tra prezzo d'acquisto e prezzo di vendita	1	
						Prospettive per il futuro e Trends			6
							Le persone in formazione....		
						Qual è il futuro del settore dell'automobile?			
		4	X	X	X		presentano le novità e tendenze per il futuro nel settore dell'auto	1	
		2					conoscono le possibilità di formazione continua	2	

CP: Competenze professionali **CM:** Competenze metodologiche **CS:** Competenze sociali e individuali
TA: Tassonomia/Valutazione = 1. Conoscenza 2. Comprensione 3. Applicazione 4. Analisi
CI: Corsi interaziendali / **LE** numero di lezioni

Impiegata/Impiegato del commercio al dettaglio
Assistente del commercio al dettaglio

Periodo Lezioni			CP	CM	CS	Aree d'apprendimento Temi	Competenze / Obiettivi	TA	LE
CI1	CI2	CI3							
						Uso di informazioni			18
							Le persone in formazione....		
						Fonti di informazione			
2	2			X			durante la consulenza ai clienti usano le informazioni relative all'assortimento in modo mirato	3	
2				X			per la consulenza ai clienti usano le fonti di informazione relative agli eventi prevedibili e non prevedibili	3	
						Tecniche di vendita			
2				X	X		sono in grado di usare diverse tecniche di formulazione delle domande e tipi di domande per chiarire il fabbisogno dei clienti	3	
2				X	X		analizzano il fabbisogno dei clienti e in base ad esso scelgono una consulenza idonea	4	
	2			X	X		nelle situazioni di consulenza e vendita usano argomenti idonei e conoscono i metodi per confutare efficacemente le opposizioni dei clienti	3	
		2	X	X	X		sono in grado di svolgere autonomamente un colloquio di vendita dalla A alla Z (fase di contatto – fase dell'offerta – fase finale)	3	
						Gestione dei conflitti			
	2			X	X		gestiscono i colloqui in situazioni conflittuali tenendo conto degli interessi del cliente e dell'azienda	3	
	2			X	X		cercano possibili soluzioni con la o il cliente e conoscono il valore di una situazione win-win	3	
36	36	18				Lezioni			
						Totale lezioni			90

08.12.2004 (1. Versione); 30.03.2011 (2. Versione); modifiche del 16 giugno 2016

sBK_Leistungsziele Autoteile-Logistik_20160616-ITA.docx

CP: Competenze professionali **CM:** Competenze metodologiche **CS:** Competenze sociali e individuali
TA: Tassonomia/Valutazione = 1. Conoscenza 2. Comprensione 3. Applicazione 4. Analisi
CI: Corsi interaziendali / **LE** numero di lezioni