

 ASI Settore Arti Olistiche e Orientali DBN-DOS	 Università Popolare SCIVIAS "Ildegarda di Bingen"	 U.P.E. Università Popolare Evoluzione Umana	Pag. 1 di 11
<b>SCHEMA APPROVAZIONE QUALIFICA TECNICA</b>			

<b>SCHEMA REQUISITI MINIMI PER LA QUALIFICA DI</b>
<b>OPERATORE VENDITA</b>

COGNOME E NOME REFERENTE PROGETTO OPERATORE : dott.ssa Ragusa Francesca

TELEFONO: 3407372295

E.MAIL: [francesca.ragusa@gmail.com](mailto:francesca.ragusa@gmail.com)

Data di presentazione
Data modifica

Data approvazione	
Data approvazione	

Timbro associazione

Firma Presidente

Firma Referente

**REQUISITI MINIMI PER LA FIGURA TECNICA OPERATORE ASI  
SETTORE ARTI OLISTICHE E ORIENTALI DBN-DOS**

**PROFILO**

L'Operatore in SETTORE VENDITA è un tecnico che opera in piena autonomia nel campo della relazione con gli altri nel settore della vendita e del commercio.

Opera per il benessere individuale e sociale attraverso un metodo di INTRAPRENDENZA e IMPRENDITORIA che utilizza principalmente la comunicazione per mezzo di cui prende concretezza il suo agire.

Per comunicazione qui s'intendono tutte quelle forme atte a far sì che l'essere umano interagisca con altri esseri umani e si relazioni al meglio anche con il proprio mondo interiore e dello sviluppo delle proprie capacità relazionali e mentali.

Concorrono al suo apprendimento il capire, il comprendere e il conoscere le varie modalità di come comunichiamo e di come possiamo emettere una comunicazione spontanea e fluida dall'io dell'individuo.

L'operatore nel SETTORE VENDITA utilizza la comunicazione umana nella sua accezione più reale e concreta come conoscenza di sé, dell'altro e del proprio funzionamento.

La conoscenza di questa materia è in grado di contribuire al miglioramento del proprio e altrui lavoro, della qualità della vita, di team building e dello sviluppo/creazione di nuovi mercati.

Nella presente scheda si caratterizzano le attività professionali inerenti l'operatore in SETTORE VENDITA.

**ISTRUZIONE**

Sono accettati tutti i titoli, corsi, diplomi europei riconosciuti equipollenti ed equivalenti a quelli italiani ai sensi delle vigenti disposizioni di legge.

<p>CARATTERISTICHE PERSONALI</p>	<p>L'operatore SETTORE VENDITA deve essere:</p> <p>Veritiero, leale, riservato con un profilo discreto e discrezionale. Di mentalità aperta, disposto a prendere in considerazione idee o punti di vista alternativi; disposto ad entrare in empatia con gli altri. Dotato di capacità di comunicazione interpersonale e intra-personale: deve sapersi far capire ed illustrare all'utente le differenti opzioni e comprenderne le richieste.</p> <p>Deve essere predisposto all'ascolto e al saper ben "sentire" le esigenze altrui; deve avere spiccate doti di mediazione. Aperto ad accettare i comportamenti e non essere discriminante.</p> <p>Cosciente, consapevole che la vendita che compie avvenga attraverso un processo commisurato, nel rispetto dell'individuo e effettive esigenze del cliente.</p> <p>Più l'operatore avrà un corredo di esperienze di vita e lavorative con un background individuale il più ricco e variegato possibile più apporterà valore aggiunto al ruolo. Riflessivo e prudente, l'Operatore nel SETTORE VENDITA deve avere coscienza della sua opera.</p> <p>Risulta evidente che l'operatore che ha conseguito la propria autonomia è avvantaggiato per sé stesso e per gli altri nello svolgimento di questa professione.</p> <p>Si tratta di persone disposte a mettersi in gioco e a crearsi sempre esperienze nuove per superare quelli che credono essere i propri limiti ampliando il proprio bagaglio umano ed emotivo.</p> <p>Operatore SETTORE VENDITA è colui che sia disposto ad accettare di modificare la realtà che lo circonda.</p> <p>Si tratta pertanto di persone con un alto valore umano, volenterose nell'utilizzare i propri talenti per la <i>societas</i> in cui vivono ed esercitano la loro professione.</p>
----------------------------------	---

COMPETENZE	<p>L'Operatore SETTORE VENDITA interviene attraverso l'utilizzo consapevole della parola come strumento tra i più importanti nella relazione con l'altro; s'intende come mezzo di comunicazione non invasiva o pervasiva.</p> <p>Sa gestire il suo tempo e a essere sincronico con gli eventi. Impara attraverso tutto il percorso a conoscere se stesso, i propri talenti e capire i suoi personali scopi e obiettivi nell'altrui rispetto.</p> <p>Capisce come e quando non invadere lo spazio altrui.</p> <p>Impara a individuare quelli si possono definire come condizionamenti principali consci, inconsci e apparenti dell'individuo; vede i propri e gli altri automatismi acquisendone la gestione nel conseguimento di quella che si chiama buona vendita in piena maturità del reale bisogno e non finalizzate a regole di mercato basate sulla somministrazione dello stesso.</p> <p>Genera autonomia per sé stesso e gli altri. Sa mediare.</p> <p>Sa abbassare le soglie di stress, ansia e tensione apportando chiarezza; acquisendo quelli che sono i principi della crescita intra-personale e garantendo a se stesso l'autogestione e l'auto-motivazione.</p> <p>Le competenze che sviluppa al termine del corso di formazione sono :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacità di fornire sostegno nell'affrontare le difficoltà individuali e del gruppo</li> <li>- Capacità d'intraprendenza e organizzazione eventi</li> <li>- Capacità di sviluppo delle potenzialità del singolo e del team in sinergia</li> <li>- Competenza e strategia nella costruzione del gruppo</li> <li>- Sinergia e interazione</li> <li>- Empatia</li> <li>- Rispetto delle tempistiche umane</li> <li>- Ricerca e sviluppo del mercato con individuazione del target</li> <li>- Capacità proiettive</li> <li>- Come affrontare problemi e risolverli</li> <li>- L'atteggiamento mentale</li> </ul>
------------	---

FORMAZIONE  
ADDESTRAMENTO

L'Operatore SETTORE VENDITA deve frequentare un corso di studi previsto dalla tecnica di Comunicazione Umana Interattiva di

40 ore totali in 2 W-E di cui 16 ore frontali di teoria e 24 ore di pratica.

Il candidato dovrà conoscere nozioni culturali di base dei seguenti contenuti teorici e pratici:

**C.U.I. - COMUNICAZIONE UMANA INTERATTIVA liv. 1 - ore totali 5**

I Principi della Comunicazione Umana Interattiva

Gli 8 modi di comunicare

Tipi e Morfologie

Condizionamenti consci, inconsci e apparenti

**Le dinamiche umane - ore 5 totali**

I valori umani

la fiducia

il coraggio

la paura

**I valori - ore totali 5**

Fiducia e verifica

Singolo e gruppo

Interazione e sinergia

processo e risultato

etica

**Interazione e Intraprendenza - ore totali 10**

Motivazione

Scopo e obiettivi

L'istinto e l'intuito (Es, Io, Super Io)

**Il Metodo - ore totali 5**

Metodo, processo e strumenti

Target e mercato

Automotivazione e scheda auto-valutativa e call back

**Il Mercato - ore totali 5**

Il Mondo delle idee

Proiezioni e prospettive

Lo studio dei bisogni

	<p><b>La Capacità della mente - ore totali 5</b>  La dimensione del nulla  La quarta dimensione  Il proprio inconscio  l'inconscio collettivo</p>
<p>ESPERIENZA DI LAVORO / TITOLI GIA' CONSEGUITI</p>	<p>Per il titolo di OPERATORE SETTORE VENDITA nessun titolo è comparabile.</p>
<p>AMMISSIONE ESAME / EQUIPARAZIONE</p>	<p>Il candidato in possesso della formazione sopra indicata alle voci: Formazione e addestramento – Esperienza di lavoro specifica- sarà ammesso all'esame  La procedura per l'esame è suddivisa in :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Esame scritto, consistente in un questionario a risposta multipla ed elaborazione project work</li> <li><input type="checkbox"/> Esame pratico, consistente nell'individuazione del proprio e degli altrui CONDIZIONAMENTI Primari e relativa trattazione in merito.</li> <li><input type="checkbox"/> Esame teorico, consistente nella discussione di un elaborato concordato con il docente</li> </ul>
<p>CRITERI DI VALUTAZIONE</p>	<p>I criteri di valutazione saranno dati da Caratteristiche personali  Conoscenze : prova scritta 10/30  Abilità: prova pratica 10/30  Competenze: prova orale 10/30</p>

ESITO DELLA VALUTAZIONE	La valutazione complessiva terrà conto di tutti i requisiti richiesti e delle prove di esame sostenute per il rilascio dell'Attestato di Formazione Nazionale ASI la cui votazione è espressa in 30/30
ATTESTATO DI FORMAZIONE ASI	<p>Al termine del corso di studi, all'Operatore che ha superato l'esame, viene rilasciato l'Attestato di formazione Nazionale rilasciato da ASI Settore Arti Olistiche Orientali DBN-DOS.</p> <p>Essendo un titolo legato alla formazione continua e permanente, il mantenimento e la validità dello stesso è subordinato alla regolare iscrizione dell'Operatore all'Albo Nazionale ASI e al Registro Nazionale del Settore nonché alla formazione permanente da effettuarsi almeno una volta all'anno.</p>
LIBRETTO FORMATIVO	<p>Il Libretto Formativo è un documento personale predisposto in formato elettronico e cartaceo sul quale sono registrate le competenze acquisite durante la formazione e rende tracciabili informazioni dando visibilità al patrimonio complessivo delle conoscenze e delle competenze detenute da una persona. Costituisce per l'iscritto al Settore l'unico documento curricolare attestante il percorso formativo, il tirocinio svolto, le esperienze lavorative, i titoli conseguiti auto dichiarati ed eventualmente accompagnati da documenti. E' consegnato allo studente nel momento in cui, terminato il percorso formativo o di equiparazione con titolo equivalente, viene consegnato l'Attestato di Formazione Nazionale. Lo studente/socio provvede a custodirlo e a esibirlo per l'aggiornamento, al termine di un corso, seminario, stage ecc.. Questo strumento permette di trovare risposte ai diversi fabbisogni del socio soprattutto in fasi transitorie della vita personale e professionale, dando visibilità al patrimonio complessivo delle conoscenze, competenze e abilità detenute dal possessore e consente alle istituzioni e alle associazioni di poter concretamente valorizzare i titoli, le esperienze e le competenze.</p>
TESSERINO TECNICO ASI	<p>Il Tesserino tecnico costituisce l'iscrizione temporanea all'Albo Nazionale dei Tecnici ASI e al Registro Nazionale del Settore ed è collegato alla validità dell'Attestato conseguito, al tesseramento assicurativo ASI in corso di validità. In mancanza di tali requisiti, il tesserino tecnico non ha alcuna valenza. Il Tesserino tecnico è rilasciato per la prima volta nel momento in cui si consegue un attestato di formazione nazionale, successivamente è rilasciato secondo le disposizioni ASI, a seguito del rinnovo o l'aggiornamento della qualifica tecnica.</p>

ISCRIZIONE ALL'ALBO NAZIONALE ASI E AL REGISTRO SETTORE	Il candidato che ha ricevuto l'Attestato di formazione nazionale deve per il mantenimento del titolo conseguito deve essere iscritto nel registro nazionale del settore, Albo Nazionale ASI.
AGGIORNAMENTO E MIGLIORAMENTO CONTINUO	Ai fini del rinnovo è necessario documentare l'aggiornamento svolto e l'iscrizione all'albo nazionale e al registro del Settore con il pagamento della quota annuale L'aggiornamento dell'Operatore deve essere richiesta ad ASI Settore secondo le modalità stabilite e, dovrà essere documentato tramite evidenze attestanti la formazione per almeno 140 ore per anno
CODICE ETICO E DEONTOLOGICO	L'Operatore si attiene al Codice Deontologico ASI Settore – nonché, qualora indicato, al codice deontologico della disciplina. Egli impegna a non effettuare attività concorrenziale nei confronti dell'ASI - Settore Arti Olistiche Orientali DBN-DOS
ALLEGATI	<input type="checkbox"/> FILE XLS DIDATTICA E PROGRAMMAZIONE <input type="checkbox"/> BROCHURE / DISPENSA IN PDF E IN FORMATO ELETTRONICO <input type="checkbox"/> QUESTIONARIO D'ESAME A RISPOSTA MULTIPLA

Timbro associazione

Firma Presidente

Firma Referente