



## Tedesco per venditori A1.2

**Descrizione** Il corso "Tedesco per venditori A1.2" sviluppa le competenze di base acquisite, ampliando il vocabolario e le strutture grammaticali per una comunicazione più fluida nelle vendite.

**Obiettivi d'apprendimento** Alla fine del corso, il partecipante è in grado di:

- Interagire in conversazioni semplici ma più articolate.
- Dare e chiedere informazioni dettagliate su prodotti e disponibilità.
- Gestire situazioni comuni con clienti di lingua tedesca.

**Destinatari** Chi ha frequentato il livello A1.2 o possiede conoscenze equivalenti e lavora nella vendita.

**Requisiti** Aver frequentato il primo modulo o avere analoghe competenze.  
Conoscenza di base del tedesco (A1.2).

**Contenuti** Ripasso e ampliamento del lessico commerciale.  
Descrizioni più dettagliate di prodotti e offerte.  
Espressioni per gestire richieste, resi e reclami.  
Conversazioni telefoniche di base con clienti e fornitori.  
Strutture grammaticali per frasi più complesse.

**Profilo dei formatori** Madrelingua.  
Titolo di studio disciplinare di livello terziario.  
Certificato FSEA/FFA livello 1 o livello 2.  
Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga.  
Formazione continua regolare, sia disciplinare che didattica.

**Metodologia** L'apprendimento si basa su un approccio comunicativo, con attività interattive, simulazioni di dialoghi in contesto di vendita e role play. Vengono utilizzati materiali autentici (cataloghi, schede prodotto, email commerciali) per collegare subito il linguaggio studiato al lavoro quotidiano.  
Gli strumenti includono supporti multimediali, esercizi di ascolto, giochi linguistici e piattaforme digitali per il ripasso autonomo.

**Studio individuale** È previsto un impegno personale pari ad almeno la metà delle ore svolte in aula. A casa, il partecipante riprenderà il lessico e le strutture apprese durante le lezioni, svolgerà esercizi di comprensione e produzione orale utilizzando tracce audio mirate e si eserciterà in brevi simulazioni scritte, come ad esempio la risposta a semplici richieste via email. Inoltre, preparerà dialoghi da mettere in scena in aula, così da consolidare in modo pratico e immediato quanto appreso.

**Attestato** È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%.

**Informazioni Supplementari** I collaboratori del Fox Town possono chiedere il sussidio di formazione presso la Commissione paritetica.

**Durata** 30 ore/lezione (20 lezione di 1.5 ora/lezione)

**Giorni e Orari** Mer / Gio: 12:00-13:30

**Luogo del Corso** Online

**Periodo** 20.01.2026-07.05.2026

**Partecipanti** 10-16

**Costo del corso** CHF 500

Materiale didattico: CHF 300