



## Tedesco per venditori A1.2

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Descrizione</b>                | 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Obiettivi d'apprendimento</b>  | Alla fine del corso, il partecipante è in grado di: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interagire in conversazioni semplici ma più articolate.</li> <li>• Dare e chiedere informazioni dettagliate su prodotti e disponibilità.</li> <li>• Gestire situazioni comuni con clienti di lingua tedesca.</li> </ul>                                                                                                                                                                              |
| <b>Destinatari</b>                | Chi ha frequentato il livello A1.2 o possiede conoscenze equivalenti e lavora nella vendita.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Requisiti</b>                  | Aver frequentato il primo modulo o avere analoghe competenze.<br>Conoscenza di base del tedesco (A1.2).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Contenuti</b>                  | Ripasso e ampliamento del lessico commerciale.<br>Descrizioni più dettagliate di prodotti e offerte.<br>Espressioni per gestire richieste, resi e reclami.<br>Conversazioni telefoniche di base con clienti e fornitori.<br>Strutture grammaticali per frasi più complesse.                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Profilo dei formatori</b>      | Madrelingua.<br>Titolo di studio disciplinare di livello terziario.<br>Certificato FSEA/FFA livello 1 o livello 2.<br>Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga.<br>Formazione continua regolare, sia disciplinare che didattica.                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Metodologia</b>                | 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.<br>Gli strumenti includono supporti multimediali, esercizi di ascolto, giochi linguistici e piattaforme digitali per il ripasso autonomo.                                                    |
| <b>Studio individuale</b>         | 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. |
| <b>Attestato</b>                  | È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Informazioni Supplementari</b> | I collaboratori del Fox Town possono chiedere il sussidio di formazione presso la Commissione paritetica.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                        |                                                |
|------------------------|------------------------------------------------|
| <b>Durata</b>          | 30 ore/lezione (20 lezione di 1.5 ora/lezione) |
| <b>Giorni e Orari</b>  | Mer / Gio: 12:00-13:30                         |
| <b>Luogo del Corso</b> | Online                                         |
| <b>Periodo</b>         | 20.01.2026-07.05.2026                          |
| <b>Partecipanti</b>    | 10-16                                          |
| <b>Costo del corso</b> | CHF 500                                        |

Materiale didattico: CHF 300