

Elemento 3 Panoramica generale azienda

Versione 1.1 01.08.2022



Pianificazione semestrale operatori per la comunicazione con la clientela

Le competenze operative professionali degli operatori al dialogo con il cliente sono suddivise in sette ambiti:

- 1. Organizzazione del lavoro e della collaborazione
- 2. Acquisizione di clienti
- 3. Assistenza alla clientela
- 4. Fidelizzazione della clientela
- 5. Riacquisizione di clienti
- 6. Impiego di impianti per la comunicazione e di sistemi ausiliari
- 7. Rispetto di disposizioni e prescrizioni

Suddivisione semestrale del piano di formazione

1. Ambito di con	npetenza professionale: Org	anizzazione del lavoro e della collaborazione.					1° sem.	2° sem.	3° sem.	4° sem.	5° sem.	6° sem.
1.1. Competenza	a operativa professionale: Co	onformare la presentazione personale alle ind	icazioni dell'azien	da.								
sua immagine. Il comunicazione a operatori per la	loro modo di apparire verso iziendale sulla qualità dei pro comunicazione con la client	er la comunicazione con la clientela rapprese o l'esterno e di operare, a livello linguistico e n odotti, dei servizi e sulla sua serietà e discrezi ela si orientano da una parte ai propri superio arta dei Valori) per quanto concerne l'abbiglia	ella modalità di ir one. Per ottenere ori e colleghi; mer	nterazione, se questo allin ntre dall'altra	egue la li eamento si atten	nea di , gli gono alle						
Competenze me	todologiche	Competenze sociali	Competenze pe	rsonali								
		Forme comportamentali adeguate										
1	•	a comunicazione con la clientela sono in grad apparire verso l'esterno alle indicazioni dell'azi	_	nto di adegu	are la pro	opria						
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per la comun	icazione con la clientela										



1.1.1.3.		nodo di presentarsi e le proprie modalità le, adeguandoli alle indicazioni aziendali.	С3	x			х			
•		comunicazione con la clientela sono consape a rispettare le direttive aziendali con il propric	• •	•	opria per	sona				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comun	icazione con la clientela								
1.1.3.1.	•	o, sanno indicare le principali caratteristiche ovrebbe permettere a un collaboratore di zienda.	C2	х			х			
1.1.3.2.	_	ere in modo strutturato il proprio modo di endali nel lavoro quotidiano.	C2	х			х			
-	·	a comunicazione con la clientela sono in grado adeguarli alle esigenze aziendali in caso di disc		nomamente il	proprio					
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comun	icazione con la clientela								
1.1.4.1.	relative alla presentazione	st di controllo delle istruzioni aziendali personale e al linguaggio, sono in grado di proprio modo di presentarsi e di panze.	C5 x					х		
1.2. Competenz	a operativa professionale: P	reparare il lavoro in modo mirato.		•	•					
accordi specifici team, il back off	i e al piano di servizio. Svol fice e le strutture di supporto	per la comunicazione con la clientela ricev gono la propria attività in regime di stretto i o. Cominciano a svolgere i compiti assegnati p dalla posta in entrata ecc) e preparando le inf	nterscambio con predisponendo i i	i superiori, i necessari stru	clienti, i menti di	colleghi del lavoro (PC,				
Competenze me	etodologiche	Competenze sociali	Competenze p							
Approccio analit	tico e pianificato		Autonomia							
Tecniche di lavo	ro									



•	· ·	•		i compiti lo	o assegr	nati in base				
alle istruzioni gene	erali, agli accordi specifici e	al piano di servizio, utilizzando i necessari str	umenti di lavoro.	T	1					
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la con	nunicazione con la clientela								
1.2.1.1.	allo svolgimento dei co	ompiti loro assegnati e di preparare	С3	х			х			
1.2.1.2.	_	·	С3	х			×			
Obiettivo operati	vo 1.2.4 Gli operatori per	la comunicazione con la clientela sono in g	grado di analizzar	e sistematica	mente e					
criticamente le pr	oprie scelte degli strument	eratori per la comunicazione con la clientela Di in grado di predisporre gli strumenti di lavoro necessari olgimento dei compiti loro assegnati e di preparare tamente la propria postazione di lavoro. Di so svolgere in modo completo e corretto i compiti loro ati grazie agli strumenti di lavoro predisposti. Di operatori per la comunicazione con la clientela sono in grado di analizzare sistematicamente de degli strumenti di lavoro. Di odi valutazione Tassonomia Azienda Cl Tassonomia Competenza le pause tra le ch Competenza le pause di chiamata e predisporsi ad essi. Da una parte, sanno quali sono i lavori di cui sono respor per utilizzare costruttivamente le pause di chiamata. Competenze sociali Competenze personali Autonomia Operatori per la comunicazione con la clientela sono in grado di preparare il proprio lavoro pianificano lo svolgere con efficienza a seconda delle particolari moli di lavoro e utilizzando le eventuali pause in lavoro di valutazione Tassonomia Azienda Cl								
Numerazione	Obiettivo di valutazione Tassonomia Azienda Cl Gli operatori per la comunicazione con la clientela					Scuola				
1.2.4.1.								х		
1.3. Competenza	operativa professionale: S	volgere lavori e compiti con sistematicità, sfru	ttando con efficie	nza le pause	tra le chi	amate.				
giornata, solo in m potrebbero svolge	nisura limitata. Molto diper ere durante le pause di chia	nde infatti dal numero di richieste che giungo Imata e predisporsi ad essi. Da una parte, san	no loro. Debbono	pertanto sap	ere quali	lavori				
Competenze meto	odologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali						
Tecniche di lavoro			Autonomia							
Numerazione	merazione Obiettivo di valutazione Tassonomia Azienda CI					Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
1.3.1.1.	•	oroprio lavoro in prospettiva e, in caso di la situazione in modo spontaneo e flessibile.	C5	х				х		



Obiettivo operativ	vo 1.3.3 Gli operatori per	la comunicazione con la clientela sanno che i	l proprio lavoro	è pianificabile	solo in	misura				
limitata e										
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la cor	nunicazione con la clientela								
1.3.3.1.		nte di una particolare situazione, di valutare edibile e di adeguare conseguentemente il dere.	C5	х				х		
1.3.3.2.	sanno valutare la qu proattivamente e con	uantità di lavoro in sospeso e affrontarla impegno.	C5	х				х		
1.4. Competenza	operativa professionale: A	gire professionalmente all'interno dell'organiz	zazione							
propria organizzaz di competenza e a	zione. Si occupano dei pro Il proprio ruolo. Per esemp	per la comunicazione con la clientela conosco dotti e dei servizi aziendali, nonché delle cond pio: partecipano a riunioni, formazioni, coachi 'azienda e si impegnano a favore di esse.	izioni commercia	li. Si attengor	o al prop	orio ambito				
Competenze meto	odologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali						
Tecniche decisiona	ali									
Obiettivo operativo struttura	vo 1.4.1 Gli operatori per	la comunicazione con la clientela sono in gra	do di svolgere i p	oropri compit	i all'intei	rno della				
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la cor	nunicazione con la clientela								
1.4.1.1.		lo di gestire con impegno i propri compiti e nente le esigenze della propria azienda nel	C5	х				х		
Obiettivo operativ	vo 1.4.2 Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela dispongono d	li una precisa con	oscenza su p	rocessi, s	truttura e				
gerarchie aziendal	i.									
Numerazione	merazione Obiettivo di valutazione			Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la cor	nunicazione con la clientela								
1.4.2.1.	•	rodotti e i servizi della propria azienda a una personalizzato e comprensibile.	C2	х			х			



Obiettivo operati	ivo 1.4.3 Gli operatori per la comunicazione con la clientela sono motiva	ti a partecipare c	on interesse	alle mani	ifestazioni				
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela								
1.4.3.1.	a fronte di esempi interni relativi alla propria azienda, sono in grado di mostrare i vantaggi e le utilità di una manifestazione, per tutti i partecipanti.	C2	х			х			
Obiettivo operat rilevanti per	ivo 1.4.4 Gli operatori per la comunicazione con la clientela sono pronti	ad impegnarsi a	nttivamente n	elle que	stioni				
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela								
1.4.4.1.	sanno descrivere come applicano nella propria attività quotidiana le innovazioni e le questioni rilevanti per l'azienda.	C2	х			х			
Obiettivo operat i proprie	ivo 1.4.5 Gli operatori per la comunicazione con la clientela sono in grado	di verificare cor	ntinuamente i	l proprio	ruolo e le				
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela								
1.4.5.1.	sono in grado di verificare le eventuali discrepanze tra i propri compiti e competenze e la descrizione del proprio posto o funzione, e di implementare misure correttive adeguate.	C5	х				х		
1.4.5.2.	sanno descrivere formalmente il proprio ruolo in azienda con parole proprie.	C2	х				х		
1.5. Competenza	operativa professionale: Impostare la cooperazione verso la realizzazion	e di un servizio							
1.5. Obiettivo for	ndamentale: Gli operatori per la comunicazione con la clientela, nella pro	pria attività quot	idiana, agisco	no semp	ore				
all'interno del tea	ım. Il lavoro nel Call Center è sempre un lavoro di gruppo con molte inter	facce verso altri s	settori e repa	rti. Ciò ri	chiede				
agli operatori un	elevato orientamento al team e al cliente. Gli operatori per la comunicazi	one con la client	ela si compor	tano sem	pre in				
modo orientato a	l servizio con tutti coloro che ne ricevono le prestazioni. Seguono con cur	a le più efficaci a	ttività di scan	nbio di ir	nformazioni				
e know-how con	colleghi, responsabili di reparto, specialisti, superuser, fornitori, supporto	IT esterno e mo	lti altri interlo	cutori.			1		



Competenze meto	odologiche	Competenze sociali	Competenze po	ersonali						
Tecniche di lavoro		Capacità di comunicare	Capacità di coo	perare						
Obiettivo operativ	vo 1.5.1 Gli operatori per	a comunicazione con la clientela sono in gra	ido di cooperare	costruttivam	ente coi	n partner,				
team e clienti inte	rni ed esterni.					•				
Numerazione	Obiettivo di valutazione	2	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la com	nunicazione con la clientela								
1.5.1.2.		partner, in team o coi clienti, sono in grado I proprio interlocutore e di reagire di erare con efficienza.	C5	х			х			
1.5.1.3.		n colleghi e clienti, sanno reagire nodo adeguato ai segnali non verbali.	C5	х			х			
Obiettivo operativ	70 1.5.3 Gli operatori per la	comunicazione con la clientela sono motivati	a lavorare in tear	n.						
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comu	inicazione con la clientela								
1.5.3.1.	fronte a tutti i propri in	ortarsi in modo orientato al servizio di terlocutori (colleghi, responsabili di eruser, fornitori, supporto IT, ecc).	C3	х			х			
1.5.3.2.	attivamente un proprio	o team sono in grado di portare contributo personale, di confrontarsi altri membri e di comunicare in modo	C5	х				х		
1.6. Competenza o	operativa professionale: Is	truire professionalmente le persone.								
accompagnano pe Possono dare infor	rsone in formazione nei pri	er la comunicazione con la clientela introduco mi anni di tirocinio. Accompagnano ospiti in v e, sulle sue strutture, i suoi prodotti e process	isita all'azienda e	forniscono lo	ro infor	mazioni.				
Competenze meto	odologiche	Competenze sociali	Competenze pe	ersonali						
Tecniche di lavoro Capacità di utilizza Tecniche di presen	re le fonti di Informazioni	Capacità di comunicare	Capacità applic	ative						



	ivo 1.6.1 Gli operatori per la comunicazione con la clientela sono in gra	ado di accompagi	nare in modo	adegua	to verso					
	mansioni persone in formazione e nuovi collaboratori.	<u> </u>	T		Ι					
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
1.6.1.1.	sanno introdurre in modo strutturato una terza persona ai propri compiti e mansioni e accompagnarla all'applicazione, grazie a una costruttiva cultura del feedback.	C5	х					х		
1.6.1.3.	sono in grado di preparare in modo strutturato le informazioni per le persone in formazione o per i nuovi collaboratori, e di trasmetterle in modo comprensibile.	C5	х						х	
1.6.1.4.	sanno supportare costruttivamente persone in formazione o nuovi collaboratori nel proprio inserimento, utilizzando le regole essenziali del feedback.	C5	х						х	
Obiettivo di valut informazioni	tazione dell'obiettivo operativo 1.6.2 Gli operatori per la comunicazion	e con la clientela	sono in grad	o di forn	nire					
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
1.6.2.2.	sanno trasmettere all'interlocutore, in modo preciso, ricco, nonché corretto nei confronti della ditta, le informazioni sulla propria azienda.	C3	х			х	х	х	х	
Obiettivo operati	vo 1.6.3 Gli operatori per la comunicazione con la clientela sono motivati	a trasmettere a t	erzi il proprio	sapere.	•					
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
1.6.3.1.	sanno elencare le premesse essenziali per uno svolgimento positivo dei contatti con superiori, collaboratori, persone in formazione ecc, e adeguare ad esse il proprio comportamento.	C3	х			х				
	ivo 1.6.4 Gli operatori per la comunicazione con la clientela sono in grorreggere persone in formazione e collaboratori.	rado di valutare l	le situazioni e	e di cons	seguenza					
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									



1.6.4.1.	altri e lo sanno descriv	precisione l'effetto che ottengono sugli ere. Se necessario, raccolgono al riguardo le uperiori e si adeguano di conseguenza.	C4	х				х		
1.6.4.2.		utare il livello di informazione e conoscenza utori, per fornire di conseguenza le e.	C5	х					х	
1.7. Competenza op	•	n caso di conflitto, ricercare costruttivamente u	na soluzione wir	n-win e in cas	o di bisog	gno				
in modo corretto, or atteggiamenti critici interrompono tutta le teorie sull'escalat del colloquio, sanno	rientato al cliente e alla s oppure ostili. Nelle situa via il colloquio nel caso ir ion dei conflitti e, al mor	per la comunicazione con la clientela, nelle situr coluzione. In secondo luogo, si pongono il limite azioni di colloquio più concitate, individuano pe n cui il loro interlocutore non manifesti disponi mento opportuno, indirizzano clienti interni o e onomo il dovuto distacco, oppure prendono i one, supervisione ecc).	e di non interpre er quanto possibi bilità al compron sterni all'istanza	tare in modo ile soluzioni c nesso o alla s superiore. N	personal ostruttiv oluzione. lei mome	e gli e; Utilizzano enti difficili				
Competenze metod	lologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali						
Tecniche per la risol	uzione dei problemi	Capacità di comunicare								
•	1.7.1 Gli operatori per oluzione nelle situazioni	la comunicazione con la clientela sono in gra difficili.	do di comportar	rsi con corret	tezza e					
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la cor	nunicazione con la clientela								
1.7.1.2.		onflitti in modo costruttivo e orientato alla nsieme al proprio interlocutore, a un risultato ambe le parti.	C5	х					х	
1.7.1.3.		ise, sono in grado di porsi limiti concreti di ifficili e di affrontarle con orientamento Ila situazione.	C3	х			х	х		
•	1.7.4 Gli operatori per flettere sulle situazioni d	· la comunicazione con la clientela sanno an di conflitto e agire.	alizzare una situ	azione diffici	le e riflet	tere sulla				
Numerazione	Obiettivo di valutazion	е	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la cor	nunicazione con la clientela								
1.7.4.1.		utare criticamente il proprio agire e i suoi di conflitto e, ove necessario, di adeguare il to.	C5	х					х	



2. Ambito di compe	etenza professionale: Acq	uisizione di clienti.										
2.1. Competenza o	perativa professionale: O	ffrire a nuovi clienti e a persone interessate un	servizio conform	ne agli standa	ard dell'a	zienda.						
disposizioni dell'azi In caso di chiamate una particolare tecu e interessi. Gli oper	enda. in entrata, all'inizio della nica di formulazione delle atori per la comunicazion	er la comunicazione con la clientela si present conversazione prendono immediatamente no domande e al supporto di un catalogo di frasi e con la clientela fanno riferimento al motivo o olgono al cliente chiamandolo di tanto in tanto	ta del nome del c standard, interro della chiamata (fo	hiamante. G gano il clien ormulari invi	razie all' te sui suo ati dal cli	utilizzo di oi bisogni ente,						
Competenze metod	dologiche	Competenze sociali	Competenze pe	ersonali								
		Capacità di comunicare	Autonomia									
		a comunicazione con la clientela sono in grado ettive aziendali, costruendo un legame person			ro dispos	sizione,						
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per la con	nunicazione con la clientela	Tassonomia Azienda CI Scuola									
2.1.1.1.	al telefono tutti gli stru	zzare in modo mirato durante i colloqui imenti che l'azienda mette a loro ssari, script, documenti di consultazione	Tassonomia Azienda Cl Scuola C3 x				x					
2.1.1.2.	sono in grado di ges integralmente le dirett	tire un colloquio rispettando ive aziendali.	C5	х				х				
2.1.1.3.	sanno costruire un le chiamandolo regolarme	egame personale con il cliente ente per nome.	C5	х			х					
Obiettivo operativ	o 2.1.2 Gli operatori pe	r la comunicazione con la clientela dispong	ono di conoscen	ze sulle dis	oosizioni	aziendali,						
sugli strumenti ausi	liari e sulle tecniche di for	rmulazione delle domande per colloqui con nu	ovi clienti o perso	ne interessa	te.							
Numerazione	Obiettivo di valutazione	е	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per la com	nunicazione con la clientela										
2.1.2.2.	grado di strutturare co	nodalità di comportamento del cliente, sono in n efficienza e orientamento all'obiettivo un della struttura generale del colloquio servizi)	СЗ	х			х	х	х	х	х	х



Obiettivo operativ	vo 2.1.3 Gli operatori per la	a comunicazione con la clientela sono pronti a ri	spondere attivar	mente alle es	genze e	agli				
interessi dei divers		·	•		J					
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la con	nunicazione con la clientela								
2.1.3.1.	modalità comunicativa bisogno in termini di co	gire proattivamente, adeguatamente alla personale di ogni cliente, per definire il suo onsulenza (bisogni del cliente) in modo upporto di una checklist.	C5	х				х	х	
Obiettivo operativ	vo 2.1.4 Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela sono in grado	di valutare rapio	damente la si	tuazione	che si				
presenta loro dura	ante una chiamata, definen	do di conseguenza i passi successivi.	1			1				
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la con	nunicazione con la clientela								
2.1.4.1.		ivo sono in grado di riassumere una situazione arla sotto forma di appunti.	C5	х			х	х	х	
2.1.4.2.		rispondere alle richieste del cliente in modo e disposizioni dell'azienda.	C5	х			х	х		
2.1.4.3.		analisi della situazione, sono in grado di modo comprensibile e completo i passi	C5	х			х	х	х	
2.2. Competenza	operativa professionale: C	ondurre proattivamente il colloquio con nuovi c	lienti e persone	interessate.						
all'utilità e al valor supporto di glossa di servizio, ecc C espressi). Per la co mimica). Durante	re aggiunto dal punto di vis ri e frasi standard, fornisco Ove possibile, e se disponib onduzione del colloquio tel il colloquio, di tanto in tant	er la comunicazione con la clientela impostano ta del cliente. Poi, utilizzando particolari tecniciono informazioni relative a prodotti, estensioni rili, fanno riferimento alle richieste espresse dal efonico, tengono in considerazione aspetti dell' to si rivolgono al cliente chiamandolo per nome e relativa alle diverse tipologie di cliente e ai mo	ne di conduzione dei prodotti, pres cliente (formula espressione pers al fine di mante	e del colloquio stazioni aggiu ri inviati dal o sonale (intona nere un legar	e con il intive, of liente, ir izione de ne perso	fferte nteressi ella voce,				
Competenze meto	odologiche	Competenze sociali	Competenze pe	rsonali						
Tecniche di preser	ntazione									
Tecniche di vendit	a									



Obiettivo operativo cliente,	2.2.1 Gli operatori per la	a comunicazione con la clientela sono in grado d	i sostenere ade	guatamente	il colloqu	iio con un						
Numerazione	Obiettivo di valutazion	ne	Tassonomi	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per la cor	nunicazione con la clientela										
2.2.1.1.	cliente, utilizzando in r	ndurre in modo ottimale il colloquio con un modo adeguato all'interlocutore le tecniche di uio e servendosi della documentazione	C5	х				х	х	х	х	х
2.2.1.2.	sanno sostenere un attivo e con iniziativa.	colloquio con una persona interessata, in modo	C5	х				х	х	х	х	х
Obiettivo operativo	2.2.3 Gli operatori per la	a comunicazione con la clientela sono pronti a pi	rendere la cond	uzione attiva	del collo	oquio.						
Numerazione	Obiettivo di valutazion	ne	Tassonomi	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per la cor	nunicazione con la clientela										
2.2.3.1.	le proprie conoscenze	modo adeguato alla richiesta espressa dal cliente nella tecnica di conduzione del colloquio e gli e hanno a propria disposizione.	е, СЗ	х			х			х		
2.3. Competenza ope e critiche.	erativa professionale: Fo	ornire professional mente informazioni sui prodol	tti e reagire ade	guatamente	a obiezio	oni						
Forniscono loro info formulazioni standa	ormazioni specialistiche e	per la comunicazione con la clientela consigliano e basate su dati di fatto. Per farlo, si servono com i cui dispongono in forma cartacea o elettronica. le.	ne supporto di d	escrizioni de	l prodot	to, FAQ,						
Competenze metoc	dologiche	Competenze sociali	Competenze pe	ersonali								
Tecniche di negozia	zione	Forme comportamentali adeguate										
Tecniche di vendita		Capacità di negoziare										
		a comunicazione con la clientela sono in grado d oporto della documentazione di cui dispongono,	-		•	•						



Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela										
2.3.1.1.	durante un colloquio, col supporto della documentazione aziendale, (p.es.: descrizione di prodotti, FAQ, lista di formulazioni standard) sono in grado di formulare argomentazioni convincenti.	C5	х					х	х		
2.3.1.2.	prendendo a supporto la documentazione disponibile, sanno reagire in modo misurato e concreto a obiezioni e critiche.	C5	х					х	х		
Obiettivo operati	vo 2.3.2 Gli operatori per la comunicazione con la clientela dispongono	di una conoscer	nza completa s	ui prod	otti, sui						
servizi e sulla docu	umentazione disponibili ai fini di consigliare in modo completo il cliente.										
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela										
2.3.2.1.	sono in grado di descrivere a una terza persona in modo completo, comprensibile e adeguato all'interlocutore le caratteristiche dell'azienda, i suoi prodotti, la documentazione disponibile e i servizi offerti.	C2	х			х	х				
Obiettivo operativ	vo 2.3.5 Gli operatori per la comunicazione con la clientela, durante una	chiamata, sanno	valutare corre	ttamen	te la						
situazione e fornir	re al cliente informazioni su prodotti e servizi in modo preciso e corrispor	ndente alle motiv	azioni del clien	te.							
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela										
2.3.5.1.	sono in grado di valutare la situazione in funzione del cliente e di fornire, sulla base del motivo comunicato dal cliente, informazioni adeguate, corrette e precise su prodotti e servizi.	C5	х						х	х	
2.3.5.2.	sulla base del comportamento individuale del cliente nel colloquio, tramite domande mirate e ascolto attivo, sanno riconoscere i motivi del cliente e fornire in modo preciso informazioni su prodotti e servizi.	C5	х						х	х	
2.4. Competenza	operativa professionale: Dare informazioni sulle condizioni generali.		•								
relativamente alle	damentale: Gli operatori per la comunicazione con la clientela forniscon modalità di pagamento, alle condizioni commerciali, di consegna e ritiro apporto le FAQ aziendali, le Condizioni Generali di Vendita, frasi standaro	o, di garanzia e di	diritto di resa.								



Competenze meto	odologiche	Competenze sociali		Competenze p	ersonali						
Capacità di utilizza informazioni	are le fonti di										
Obiettivo operati	vo 2.4.1 Gli operatori pe	er la comunicazione con la	clientela sono in	grado, utilizzan	do i docume	nti disp	onibili				
di fornire informa	zioni corrette sulle condizi	oni generali.		T	1		1				
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la con	nunicazione con la clientela .									
2.4.1.1.	diverse procedure (mo	la documentazione aziendale idalità di pagamento, condizi nzia e diritto di resa) sanno f e concrete.	oni di vendita,	C5	х				х	х	
Obiettivo operati	vo 2.4.2 Gli operatori per	la comunicazione con la clie	ntela dispongono	della conoscenz	a necessaria :	sulle con	dizioni				
generali applicate	ai vari prodotti.										
Numerazione	Obiettivo di valutazion	e		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la con	nunicazione con la clientela .									
2.4.2.1.	Gli operatori per la comunicazione con la clientela sono in grado di descrivere processi contrattuali sulla base esempi tratti dalla propria azienda.			C2	х			х			
2.4.2.2.		egare, con parole proprie, le I CO e CC e le condizioni gene		C2	х			x			
2.4.2.3.	sanno descrivere in vendita di alcuni prodo	modo esauriente le condizio otti aziendali a scelta.	ni generali di	C2	х			х			
2.4.4.2.	sono in grado di v occorrano al cliente, e	ralutare quali ulteriori infori di fornirgliele.	mazioni	С3	х				х	х	
2.5. Competenza	operativa professionale: R	icercare accuratamente i dat	i del cliente e ami	ministrarli efficac	emente.						
eventualmente pr attualizzano quelli	damentale: Gli operatori p esenti nel sistema, relativi disponibili. Evitano di crea nali, utilizzano argomentaz	ve ne sono, rileva ne di dati dei sing	ano i dati necessa oli clienti. Se il cl	iri e completa ente si dimos	no oppu	re					
Competenze meto	empetenze metodologiche Comp			ciali	Competen	ze perso	nali				
Tecniche di lavoro			Discrezione		Autonomia						
Capacità di utilizza	are le fonti di informazioni	Tecniche di lavoro									



Obiettivo operativo	o 2.5.1 Gli operatori per la comunicazione con la client	ela sono in grado	, prima o duranto	e la chiamata	, di amm	inistrare				
efficientemente i da	ati del cliente nel sistema, e di esporre al cliente in mo	do convincente le	e prescrizioni azie	ndali in mate	ria di pro	otezione e				
sicurezza dei dati pe	ersonali.									
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
2.5.1.1.	a fronte di un determinato formulario o processo di ricercare sistematicamente i dati necessari del cli completarli o di registrarne di nuovi.	_	C4	х				х		
2.5.1.2.	sulla base di un esempio, sanno spiegare al client preciso e orientato all'utilità le prescrizioni aziendal protezione e sicurezza dei dati personali.		СЗ	х			х	х		
Obiettivo operativo doppioni nella	o 2.5.3 Gli operatori per la comunicazione con la clien	tela si impegnan	o attivamente pe	r evitare la c	reazione	di				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
2.5.3.1.							x	х		
2.6. Competenza o	perativa professionale: Concludere i colloqui in modo	strutturato.								
un mandato. Al ter	amentale: Gli operatori per la comunicazione con la rmine del colloquio, sottolineano nuovamente, a ben e gli vengono offerti. Riassumono brevemente il collo	eficio del cliente	, le argomentazi							
Competenze metod	dologiche	Competenze so	ciali	Competen	ze perso	nali				
Tecniche di negozia		Capacità di neg	oziare							
Obiettivo operativo momento	2.6.1 Gli operatori per la comunicazione con la clier	ntela sono in grad	do di concludere	positivament	e il collo	quio al				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
2.6.1.1.	sono in grado di riconoscere il momento opportu concludere un colloquio sottolineandone il contenu l'utilità e il valore aggiunto per il cliente	•	C5	х				х		



										
•	vo 2.6.3 Gli operatori per la comunicazione con la clie		· ·	amente una	situazior	ne di				
colloquio, relativar	mente al raggiungimento del momento opportuno per l'ac	cquisizione di u	n mandato.	1		1				<u> </u>
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
2.6.3.1.	in un colloquio con un cliente, sanno valutare con si quando è stato raggiunto il momento adatto per la chi mandato (segnali di acquisto, accordo del cliente)		C4	x				x	x	
2.7. Competenza o lingua nazionale o	perativa professionale: Condurre i colloqui per l'acquisizi in inglese.	ione di nuovi cl	ienti nella lingua	nazionale reg	ionale e	in un'altra				
propria lingua nazi	damentale: Gli operatori per la comunicazione con la clien ionale regionale e in un'altra lingua nazionale o in ingles dall'azienda, come manuali, glossari ecc		•	•						
Competenze meto	dologiche C	Competenze so	ciali	Competen	ze perso	nali				
	c	Capacità di com	unicare							
Obiettivo operativ	o 2.7.1 Gli operatori per la comunicazione con la clientela	sono in grado,	con l'ausilio dei n	nezzi di lavoro	messi a	loro				
disposizioni e dall'a	azienda, di condurre in modo competente colloqui con i clie	enti nella propr	ria lingua naziona	le regionale, e	in un'al	tra lingua				
nazionale o in ingle	ese.									
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela	_								
2.7.1.1.				х				х	х	



3. Ambito di com	oetenza professionale: Assist	enza alla clientela.										
3.1. Competenza	operativa professionale: Ana	lizzare metodicamente le richie	ste dei client	i.								
formulazione della alla programmazione	e domande, di ascolto attivo	la comunicazione con la client e di comprensione del testo, l' del caso. Confermano al cliente modo adeguato.	esigenza del	cliente esistente	. Procedono	in modo	sistematico					
Competenze meto	odologiche	Cor	npetenze so	ciali	Competen	ze perso	nali					
Approccio analitic	o e pianificato		pacità di com pacità di nego									
· ·	vo 3.1.1 Gli operatori per la detodologie appropriate.	comunicazione con la clientela	enza del									
Numerazione	Obiettivo di valutazione			Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comu	nicazione con la clientela										
3.1.1.2.	sanno utilizzare correti gioco di ruolo a fronte di	ramente la tecnica dell'ascolto a un caso concreto.	attivo in un	С3	х			х	х			
3.1.1.4.	•	rante il colloquio con il cliente, te le esigenze e le obiezioni e di		C5	х					х	х	
3.2. Competenza	operativa professionale: Tras	mettere calma e sicurezza dura	ınte il colloqu	iio.	1							
stile di scrittura, e con la capacità di	cc) e al proprio modo di op comprendere la sua situazio	la comunicazione con la client erare, creano un clima di comu ne o le circostanze in cui può tr trasmettono una sensazione c	unicazione ca ovarsi. Grazi	lmo e gradevole	. Si propongo	no al cli	ente					
Competenze meto	odologiche	Competenze sociali		Competenze p	ersonali							
		Capacità di gestire situazioni d Forme comportamentali adeg										
Obiettivo operati	vo 3.2.1 Gli operatori per la c	omunicazione con la clientela, g	grazie alla pro	pria capacità di	agire empatio	camente,	sono in					
grado di creare un	clima di conversazione calm	o e costruttivo.										



Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comu	inicazione con la clientela							
3.2.1.4.	grazie al loro modo di costruire un'atmosfera c	porsi nel colloquio con il cliente, sanno alma e gradevole.	C5	х			х		
Obiettivo operati	vo 3.2.2: Gli operatori per la	comunicazione con la clientela dispongono	di una conoscenz	a completa sı	ille moda	alità di			
espressione e sulle	e tecniche di comunicazione.		1		T				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comu	ınicazione con la clientela							
3.2.2.5	grazie al loro modo di costruire un'atmosfera c	porsi nel colloquio con il cliente, sanno alma e gradevole.	СЗ	х			х		
3.3. Competenza	operativa professionale: Ana	alizzare i problemi basandosi su sistemi info	rmatici e banche d	dati.					
che forniscono inf	ormazioni sulla relazione cor	r la comunicazione con la clientela conoscor n il cliente e sulle sue attività. Procedono a v enza delle diverse cause di errore e sanno st	verifiche secondo	i processi pre	visti e in	dividuano			
Competenze meto	odologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali					
Tecniche di lavoro Capacità di utilizza	are le fonti di informazioni	Capacità applicative							
Obiettivo operati	vo 3.3.1 Gli operatori per la d	comunicazione con la clientela sono in grac	do di verificare e i	ndividuare po	ssibili er	rori			
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comu	ınicazione con la clientela							
3.3.1.1.		ioni dei clienti, sono in grado di temi informatici e nelle banche dati	C4	х			х		
3.3.1.2.		ti dai clienti, sono in grado di riconoscere iegarli al cliente in modo comprensibile.	C4	х			х		
3.3.1.3.	sono in grado di spiega modo per porre rimedio	are in modo comprensibile al cliente il	C2	х			х		



	o 3.3.2 Gli operatori per la comunicazione con la clientela dispongono d panche dati aziendali, nonché sulla frequenza delle cause di errore.	i una conoscenza	completa su	sistemi					
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela								
3.3.2.1.	sanno spiegare, a un proprio collega in formazione, i sistemi informatici e le banche dati aziendali, insieme alle più frequenti cause di errore relative a dati sui clienti o sui prodotti.	С3	х					х	
3.3.2.3.	a fronte di domande date dei clienti, sanno descrivere quali sono le informazioni necessarie per fornire una risposta e in quale sistema informatico o banca dati aziendali le possono reperire.	С3	х			х			
Obiettivo operativ	o 3.3.3 Gli operatori per la comunicazione con la clientela, in caso di rici	hieste o problemi	i dei clienti re	lativi ai s	istemi				
informatici e alle b	anche dati aziendali, si impegnano per verificare gli errori relativi ai sing	oli clienti.							
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela								
3.3.3.1.	sono in grado di descrivere possibili errori relativi a dati su clienti e prodotti che si trovano nei sistemi informatici o nelle banche dati sui clienti e di descriverne gli effetti a breve e a lungo termine.	C2	х			х			
per quanto riguard	o 3.3.4 Gli operatori per la comunicazione con la clientela sanno analizz a i possibili errori di contenuto e, sulla base della loro conoscenza sulle Il proprio comportamento.								
Numerazione	Obiettivo di valutazione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela								
3.3.4.1.	durante il colloquio con un cliente sono in grado di individuare possibili errori nei dati relativi a quest'ultimo e, grazie a una gestione efficiente del colloquio, di articolare sistematicamente il proprio comportamento.	C5	х			х			
3.4. Competenza o	perativa professionale: Elaborare soluzioni adeguate al cliente.								
processi aziendali e	lamentale: Gli operatori per la comunicazione con la clientela individual e delle disposizioni su prodotti e servizi. Sanno valutare la migliore varian nte in modo e forma comprensibili.								



Competenze meto	odologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali					
Tecniche per la rise	oluzione dei problemi	Capacità di comunicare							
Obiettivo operations	vo 3.4.1 Gli operatori per la	comunicazione con la clientela sono in gra	do di individuare	e di comuni	care la n	nigliore			
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comu	inicazione con la clientela							
3.4.1.2.	sanno descrivere in m proposta di soluzione.	odo comprensibile per il cliente una	С3	х			х		
Obiettivo operativ prodotti e	o 3.4.2 Gli operatori per la	comunicazione con la clientela dispongono (di una conoscenz	a completa s	ui proce:	ssi, sui			
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comu	inicazione con la clientela							
3.4.2.1.	•	co esempio di colloquio, sanno riferirsi a un a propria azienda e spiegarlo con parole	C2	х			х		
Obiettivo operativ	o 3.4.3 Gli operatori per la c	omunicazione con la clientela si impegnano	per formulare pr	oposte adegu	iate all'ir	nterlocutore			
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comu	inicazione con la clientela							
3.4.3.1.	sono in grado di offrire migliore per lui.	proattivamente al cliente la soluzione	C4	х			x		
3.4.3.2.	sono in grado di spiego processo relativo a un pa	are in modo comprensibile al cliente il articolare servizio.	C2	х			х		
Obiettivo operativo cliente.	o 3.4.4 Gli operatori per la c	omunicazione con la clientela sono in grado	di valutare quale	soluzione sia	la migli	ore per il			
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comu	inicazione con la clientela							
3.4.4.1.		lare esigenza del cliente sanno proporre ossibili proposte di soluzione.	C5	х				х	
3.5. Competenza	pperativa professionale: Riso	olvere le richieste dei clienti in modo soddisf	acente.						



informano riassur connesse. Richied oppure trasmetto	nendo il contenuto de ono al cliente di confe	tori per la comunicazione con la clientela concludo el colloquio e informandolo sulla procedura success ermare che la sua richiesta è stata risolta e si conge lativa richiesta, che non possiedono le competenze vi di questa decisione.	iva, nonché sulle dano utilizzando	responsabilita la formula co	à ad essa rretta di sa				
Competenze met	odologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali					
Approccio analitic	o e pianificato	Capacità di comunicare	Autonomia						
Obiettivo operat	•	I ri per la comunicazione con la clientela sono ir	n grado di risolve	ere le richiest	e del clie	nte in			
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela							
3.5.1.2.	determinare le az	svolgimento di un colloquio campione, sanno ioni adeguate per il seguito dello stesso e odo comprensibile al cliente.	C5	х			X		
3.5.1.3.		li spiegare in modo comprensibile al cliente il sua richiesta dovrà essere inoltrata a una terza	C5	х			х		
-	•	i per la comunicazione con la clientela conoscono l prio campo d'azione operativo.	e responsabilità e	i ruoli profes	sionali de	lla propria			
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela							
3.5.2.1.		organigramma aziendale, sanno descrivere gli enza e di specializzazione di collaboratori e di se stessi.	C2	х			х		
3.5.2.2.		descrizione della propria funzione, sono in grado tività e i limiti del proprio campo d'azione	C2	х			x		
Obiettivo operati	vo 3.5.3 Gli operatori	per la comunicazione con la clientela sono motivat	i ad elaborare aut	onomamente	e la richies	ta del			
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela							



3.5.3.1.		ascolto attivo, sono in grado di nieste del cliente (attive e passive) durante	C4	х				х		
3.5.3.2.	grazie a chiare e compr richiesta principale del cli	ensibili spiegazioni, sanno risolvere la iente.	C5	х				х		
3.5.3.3.	sulla base di esempi, s elaborano efficientement	anno descrivere passo per passo come te le richieste dei clienti.	С3	х				х		
Obiettivo operativo essere	o 3.5.4 Gli operatori per la o	comunicazione con la clientela sanno valuta	are in quale misu	ıra la richiest	a del client	e potrà				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comu	nicazione con la clientela								
3.5.4.2.	servendosi di domando se quest'ultimo ritiene ris	e mirate al cliente, sono in grado di capire solta la sua richiesta.	C5	х				х		
3.6. Competenza o	perativa professionale: Elab	•								
necessarie sulla rich cliente e gli accordi attengono al propri	niesta del cliente alla destina presi al riguardo. Svolgono o campo di responsabilità. (la comunicazione con la clientela, al termin azione adeguata. Riassumono in modo comp autonomamente i compiti connessi all'elabo Gli operatori per la comunicazione con la clie la propria gestione del colloquio.	orensibile nella b orazione della ric	anca dati la ri hiesta del clie	chiesta del ente che					
Competenze metod	dologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali						
Tecniche per la risol	uzione dei problemi		Autonomia							
•	3.6.1 Gli operatori per la cata le soluzioni appena cond	omunicazione con la clientela sono in grado cordate con il cliente.	di elaborare aut	onomamente	o di inoltra	are alla				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comu	nicazione con la clientela								
3.6.1.1.	• •	ono in grado di suddividere le richieste e di inoltrarle con le tecniche adeguate.					х			
3.6.1.4.	_	mere tutte le informazioni su una sarie per un inoltro della stessa.	C5	х			х			



3.6.1.5.		azioni tratte da un colloquio, sono in ssunto breve, pregnante e comprensibile	СЗ	х			х			
3.7. Competenza op nazionale o in ingles	•	durre i colloqui di assistenza alla clientela n	ella lingua nazion	ale regionale	e in un'altra	a lingua				
	onale regionale e in un'altr	r la comunicazione con la clientela conduc a lingua nazionale o in inglese. Utilizzano a	-							
Competenze metod	lologiche	Competenze sociali	Competenze po	ersonali						
		Capacità di comunicare								
-		comunicazione con la clientela sono in grad loqui con la clientela nella propria lingua na		=						
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comu	nicazione con la clientela								
3.7.1.1.	aziendali (glossari, dizion	ndo a supporto gli strumenti ausiliari ari ecc) di condurre in modo fluente ria lingua nazionale e regionale e in o in inglese.	C5	х				х	х	х



4. Ambito di comp	etenza professionale	e: Fidelizzazione della clientela.								
4.1. Competenza o	perativa professiona	ale: Analizzare con precisione i bisogni dei clienti.								
contatto in modo	attivo con i clienti e li	ntori per la comunicazione con la clientela, sulla l i interrogano sulla loro soddisfazione e/o rispon e servizi supplementari e reagiscono di consegu	dono a domande su		_	nte				
Competenze meto	dologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali						
Approccio analitico	e pianificato	Capacità di comunicare Forme comportamentali adeguate								
-	·	per la comunicazione con la clientela sono in gra e relativa agli attuali prodotti e servizi offerti dalla	clienti							
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Scuola							
	Gli operatori per l	la comunicazione con la clientela								
4.1.1.3.		elle reazioni del cliente, sanno comprendere mazioni ulteriori e fornirle in modo preciso.	C4	х				х		
4.1.1.4.		di descrivere il modo in cui si organizzano per ırità il contatto con i clienti esistenti.	C2	х			х			
Obiettivo operativ	o 4.1.3 Gli operatori	per la comunicazione con la clientela sono motiv	ati e prendere attiva	amente conta	itto con il c	liente.				
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	la comunicazione con la clientela								
4.1.3.1.		di elencare i vantaggi e le utilità dei prodotti domande dei clienti.	C1	х			х			
	vo 4.1.4 Gli operator le mancanze di chiar	o di riconc	oscere							
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	la comunicazione con la clientela							 	



4.1.4.2.	•	cnica mirata di formulazione delle domande, il cliente sui suoi bisogni e trattarlo	C5	х			х	х			
4.2. Competenza op	erativa professiona	le: In caso di disdetta, reagire concretamente con l	a proposta di sol	uzioni.							
cliente, rispondend bisogno, Gli operato	o al momento giusto ori per la comunicaz	tori per la comunicazione con la clientela sanno re o ai segni di insoddisfazione o alle intenzioni di dis ione con la clientela formulano le spiegazioni nece nteso e di insoddisfazione.	detta manifestat	e da quest'ult	timo. In ca	so di					
Competenze metod	ologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali							
Tecniche di negozia: Tecniche di vendita	zione	Capacità di comunicare Capacità di negoziare	Capacità di coo	perare							
•	•	per la comunicazione con la clientela sono in grado di formulare spiegazioni e chiarimenti e di proporre									
Numerazione	Obiettivo di valuta	izione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la	a comunicazione con la clientela									
4.2.1.2.	sanno richieder della disdetta.	e con modalità e procedure adeguate i motivi	C4	х					х		
4.2.1.3.	sono in grado d di spiegare le circo	li chiarire l'insoddisfazione del cliente e ostanze.	C4	х					х		
4.2.1.4.	sulla base dei i sanno formulare p	motivi concreti dell'insoddisfazione del cliente, proposte precise.	C5	х					х		
<u>-</u>	·	i per la comunicazione con la clientela dispongor	o di conoscenze	complete su	lla gestion	e di					
situazioni difficili co											
Numerazione	Obiettivo di valuta		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la	a comunicazione con la clientela									
4.2.2.2.	costruire formulaz	nsoddisfazione personale del cliente, sanno cioni (orali e scritte) che esprimono con parole omprensione e il loro desiderio di rimediare.	С3	х					х	х	



Obiettivo operativo	•	per la comunicazione con la clientela sono motiv	ati a confrontarsi c	on impegno o	con					
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela								
4.2.3.1.		arsi in modo adeguato ad ogni tipologia di cliente lloquio in modo individuale.	e, C5	х					х	
Obiettivo operativo	·	per la comunicazione con la clientela sono in gra	do di valutare corr	ettamente un	a situazio	one e di				
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela								
4.2.4.1.	sanno cataloga adeguatamente.	re adeguatamente i segnali dei clienti e reagire	СЗ	х			х			
4.2.4.2.		rendere rapidamente i malintesi e do concreto e comprensibile per il cliente.	СЗ	х			х			
4.3. Competenza o	perativa professiona	ale: Gestire i reclami mirando a una alla soluzione		-		'				
rispondono alle don i motivi. Riassumon serio il cliente nella	mande in modo esau o lo stato d'animo d sua esigenza e lo po	tori per la comunicazione con la clientela gestisco uriente, oppure chiariscono al cliente il modo in co lel cliente e sviluppano empatia. Gli operatori per ortano alla distensione. Elaborano la richiesta del mi con il necessario distacco e il necessario know	ui si è giunti all'inso la comunicazione cliente e la sua inso	oddisfazione e con la cliente oddisfazione f	ne espo a prendo	ngono no sul				
Competenze metod	dologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali						
		Capacità di coo Intelligenza en	•							
Obiettivo operativo soluzione, di	o 4.3.1 Gli operatori	per la comunicazione con la clientela sono in gra	do di gestire i recla	ami con orien	tamento	alla				
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	la comunicazione con la clientela								



4.3.1.1.	sono in grado d della gestione del	i comunicare con il cliente in ogni singola fase reclamo.	C5	х			х			
Obiettivo operativo del	4.3.2 Gli operatori	per la comunicazione con la clientela dispongono c	delle tecniche nec	essarie per ef	fettuare ui	na gestione				
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela								
4.3.2.3.	sanno immedes il punto di vista de	simarsi nella situazione del cliente e fare proprio el cliente.	C4	х			х			
Obiettivo operativo binari	4.3.3 Gli operatori	per la comunicazione con la clientela desiderand	o indirizzare i coll	oqui emozioi	nalmente d	lifficili su				
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela								
4.3.3.2.	sono in grado d non valutative.	i chiarire soluzioni utilizzando parole neutre e	C5	х			х			
4.4. Competenza op	perativa professiona	le: Informare proattivamente i clienti sulle novità.				•				
regolarmente e pro		tori per la comunicazione con la clientela, al fine o ovità relative a prodotti e servizi e sui vantaggi ag rasi brevi e chiare.								
Competenze metod	lologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali						
Tecniche di vendita		Forme comportamentali adeguate Capacità applicative	Capacità di coc	perare						
Obiettivo operativo informarli su prodo	•	per la comunicazione con la clientela sono in gra	do di contattare	regolarmente	i clienti e	di				
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela								
4.4.1.1.	4.1.1 sanno informare il cliente sull'utilità di un prodotto usando ur linguaggio metaforico.		С3	х				х	х	
4.4.1.2.				х				х	х	



Objettivo operati	vo 4.4.2 Gli operato	pri per la comunicazione con la clientela dispo	ngono di una con	oscenza com	noleta sul	la					
•	orensibile e mirata di i	·	ngono un unu con	000020 00	.p.cta oa.						
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela									
4.4.2.2.		li utilizzare in modo comprensibile due varianti di orico nelle spiegazioni.	C3	х						х	
4.5. Competenza	operativa professiona	ale: Creare situazioni per sorprendere il cliente.									
		tori per la comunicazione con la clientela entus azioni adatte e sfruttano le opportunità che si pre:		ente il client	e con inf	ormazioni e					
Competenze meto	odologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali							
Tecniche di vendit	a	Capacità di comunicare									
Obiettivo operativ	vo 4.5.1 Gli operatori	per la comunicazione con la clientela sono in gra	ıazioni								
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela									
4.5.1.2.	sono in grado d con una scelta di t	li informare il cliente su qualcosa di inaspettato termini adeguata.	C5	х				х			
Obiettivo operativ prodotti e	vo 4.5.2 Gli operatori	per la comunicazione con la clientela dispongor	no di una conoscer	nza sempre a	ttuale su	nuovi					
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela									
4.5.2.1.	sono in grado o relativo a prodott	di aggiornarsi sull'attuale livello di conoscenza i e servizi.	С3	x			x	х			
4.5.2.2.		e quattro possibilità per mantenere aggiornato il conoscenza su prodotti e servizi.	C1	х			х	х			
	vo 4.5.3 Gli operatori e il cliente con inform	elle quali									
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la	a comunicazione con la clientela									



4.5.3.2.		i momenti opportuni del colloquio per ente utilizzando un'adeguata scelta di termini.	C5	х			х		
Obiettivo operativ	o 4.5.4 Gli operatori	per la comunicazione con la clientela si impegnar	o per sfruttare le c	opportunità.					
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela							
4.5.4.1.		durante lo svolgimento del colloquio, di ente con informazioni aggiuntive.	C5	х			х		
•	•	per la comunicazione con la clientela sono in grac	lo di valutare con a	affidabilità le	ituazion	i e di			
sorprendere il clier	Obiettivo di valuta	oriono.	Tassonomia	Azionda	CI	Scuola			
Numerazione		a comunicazione con la clientela	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
4.5.5.1.	sanno costruire	e in modo mirato effetti a sorpresa durante il comunicazione scritta.	C5	х			х		
4.5.5.2.	sulla base del p	C5	х			х			
4.6. Competenza o lingua nazionale o	•	ale: Condurre i colloqui di fidelizzazione della clier	itela nella lingua n	azionale regio	nale e in	un'altra			
propria lingua nazi		tori per la comunicazione con la clientela conducu un'altra lingua nazionale o in inglese. Utilizzano co i, glossari ecc							
Competenze meto	dologiche	Competenze sociali	Competenze pe	ersonali					
		Capacità di comunicare							
•	•	per la comunicazione con la clientela sono in gra ente colloqui con la clientela nella propria lingua n		•					
Numerazione	Obiettivo di valuta	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela							
4.6.1.1.	sono in grado, prendendo a supporto gli strumenti ausiliari aziendali (glossari, dizionari ecc) di condurre in modo fluente tutti i colloqui di fidelizzazione della clientela nella propria lingua nazionale regionale e in un'altra lingua nazionale o in inglese.			х			х	х	х



5. Ambito di comp	etenza professionale	e: Riacquisizione di clienti.								
5.1. Competenza o	perativa professiona	ale: Contattare clienti non più legati all'azienda.								
apprendere il mot	ivo della loro disdet	ntori per la comunicazione con la clientela conta cta. Si propongono al cliente con simpatia e apro d affrontare un colloquio sui motivi della disdetta	no il colloquio. Ir							
Competenze meto	dologiche	Competenze sociali	Competenze pe	ersonali						
		Capacità di comunicare Forme comportamentali adeguate								
•	o 5.1.1 Gli operatori chiarimento dei moti	per la comunicazione con la clientela sono in grad vi della disdetta.	in modo							
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela								
5.1.1.1.		azione, sanno scegliere le domande e gli ati per giungere a conoscenza dei motivi disdetta.	C1	х				х	х	
5.1.1.2.	linguaggio chiaro	li condurre un colloquio nel quale utilizzano un e comprensibile nella comunicazione itive, manifestazioni di empatia).	C5	х				х	х	
•	o 5.1.3 Gli operator	ri per la comunicazione con la clientela si dimos isdetta.	trano pronti ad a	ffrontare coll	oqui nei	quali si				
Numerazione	Obiettivo di valuta	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela								
5.1.3.1.		are la propria prontezza nell'informarsi sui letta, utilizzando l'ascolto attivo e la ata di domande.	C5	х				х	х	
5.2. Competenza o	perativa professiona	ale: Utilizzare tecniche mirate di formulazione dell	e domande nei co	lloqui con ex o	lienti.					
formulazione delle	•	ntori per la comunicazione con la clientela condu ontano in modo personalizzato con il cliente e lo as el colloquio.		•		azione con				



Competenze met	odologiche	Competenze sociali	Competenze pe	ersonali								
		Capacità di comunicare Forme comportamentali adeguate										
-	•	ri per la comunicazione con la clientela, grazie a t un colloquio e di confrontarsi in modo personale c		i formulazion	e delle d	omande,						
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per	la comunicazione con la clientela										
5.2.1.1.	grazie a mirate tecniche di formulazione delle domande san condurre il colloquio in modo tale che il cliente si senta assistito personalmente e sia pronto a dare all'azienda un'altra possibilit per ristabilire o riaprire il rapporto. iettivo operativo 5.2.2 Gli operatori per la comunicazione con la clientela dispo			х				х				
Obiettivo operati	•	no del necessario	sapere sulle	tecniche	di							
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per l	la comunicazione con la clientela										
5.2.2.2.	tecnica di formula	situazione di colloquio, sanno spiegare quale azione della domanda è appropriata per una itiva, motivando in modo plausibile la scelta.	C5	х			х	х	х	х	х	х
· •	vo 5.2.3 Gli operator amente e con attenzi	i per la comunicazione con la clientela sono motivone.	/ati a proporsi in	modo person	ale al cli	ente						
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola						
	Gli operatori per	la comunicazione con la clientela										
5.2.3.1.	·			х				х				
5.3. Competenza	operativa profession	ale: Concludere i colloqui con ex clienti formuland	o un'offerta.	•	•	•						
	•	atori per la comunicazione con la clientela present sitivo dell'azienda. Mostrano al cliente i vantaggi d		•		ante						



Competenze meto	odologiche	Competenze sociali		Competenze p	ersonali						
Tecniche decisiona	ali	Capacità di comunicare		Capacità di co	perare						
•	oluzione dei problemi azione / Tecniche di vendita	Forme comportamentali adeguate	e								
•	/o 5.3.1 Gli operatori per la comu legato all'azienda.	nicazione con la clientela sono in gra	ndo di concluder	e con un'offerta	il colloqu	iio con					
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicaz	ione con la clientela									
5.3.1.1.	sono in grado di mostrare a riassumendola in modo compr	ıl cliente in modo personalizzato, rensibile, l'utilità di un'offerta.	С3	х			х	х			
5.3.1.2.	in un colloquio di riacquisiz al cliente un'offerta concreta e	ione, sono in grado di presentare e precisa.	C5	х					х	х	
Obiettivo operativ	o 5.3.2 Gli operatori per la comur	nicazione con la clientela comprendo	ono le possibilità	e i limiti dei pro	dotti offe	rti a					
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicaz	ione con la clientela									
5.3.2.1.	sono in grado di citare i grup prodotti.	opi-target per determinati	C1	х			х	х			
5.3.2.2.		clienti, sono in grado di indicare o di essi e di motivare la scelta.	C5	х			х	x			
		municazione con la clientela, in ca mento del colloquio e, se necessario,				i non più					
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					•
	Gli operatori per la comunicaz	ione con la clientela									
5.3.3.1.	con un cliente non più legato a	one un colloquio insoddisfacente all'azienda, descrivere quali azione traggono da questa analisi e	C5	х				х			
5.4. Competenza o	operativa professionale: Conclude	ere il colloquio con ex clienti definen	do in che modo բ	proseguire il rap	porto.						
		municazione con la clientela, nella fa responsabilità e le successive scader									



Competenze meto	dologiche	Competenze sociali	Competenze po	ersonali						
Tecniche di lavoro Tecniche decisiona	i									
· -	·	l per la comunicazione con la clientela, nella co enda la procedura successiva e le scadenze.	nclusione del colloqu	uio, sono in gr	ado di stab	ilire				
Numerazione	Obiettivo di valut Gli operatori per l	azione a comunicazione con la clientela	Tassonomia	Azienda	СІ	Scuola				
5.4.1.1.		con il cliente la procedura successiva in riassumendo le principali decisioni prese e	C5	х				х		
5.4.1.2.	comprensibile al	di riassumere e rappresentare in modo cliente il colloquio svolto, con riferimento cisioni rese, ai risultati e allo svolgimento	C5	х				х		
•	•	ri per la comunicazione con la clientela dispor n un cliente non più legato all'azienda.	ngono di una conosc	enza comple	a nell'amb	oito della				
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela								
5.4.2.3.	con clienti persi e amichevole utilizz	le disposizioni aziendali relative al congedo sanno formularle in modo premuroso e ando i fondamenti della comunicazione la voce, intonazione, ritmo ecc)	С3	х			х	х		
•	•	i per la comunicazione con la clientela, anche i lerano costruire una corretta chiusura del colloc	ū	o negativo de	l colloquio	con un				



Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonom	nia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per l	a comunicazione con la clientela										
5.4.3.1.	_	i concludere sempre il colloquio in modo le e corretto, anche se esso si è svolto in insoddisfacente.	1	C3	х			х	x			
5.5. Competenza o lingua nazionale o i	•	ale: Condurre i colloqui di riacquisizione della c	lientela nella	a lingua nazio	onale regio	nale e in ι	ın'altra					
	onale regionale e in	tori per la comunicazione con la clientela conc un'altra lingua nazionale o in inglese. Utilizzano										
Competenze meto	dologiche	Competenze sociali		Competenz	e personal	i						
		Capacità di comunicare										
•	·	per la comunicazione con la clientela sono in pente colloqui con la clientela nella propria lingu		• • •	•							
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonom	nia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela											
5.5.1.1.	sono in grado, prendendo a supporto gli strumenti ausiliari aziendali (glossari, dizionari ecc) di condurre in modo fluente tutti i colloqui di riacquisizione della clientela nella propria lingua nazionale regionale e in un'altra lingua nazionale o in inglese.			C5	х					х	х	



6. Ambito di compe	etenza professional	le: Impiego di impianti per la comunicazione e c	li sistemi ausiliari.							
		nale: Utilizzare correttamente gli strumenti tecn								
proprie attività, di	numerosi strumen quotidiano in mod	ratori per la comunicazione con la clientela n ati di lavoro, come computer, fax, telefono, st o preciso ed efficiente. Conoscono e utilizzano stemi).	ampante, scanner, e	cc Essi li utilizzano						
Competenze metod	lologiche	Competenze sociali	Competenze persor	nali						
Tecniche di lavoro		Capacità applicative								
· ·	·	i per la comunicazione con la clientela sono in p li impiegarli in modo preciso ed efficiente, nonc	-							
Numerazione	Obiettivo di valut	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per	la comunicazione con la clientela								
6.1.1.1.	Gli operatori per la comunicazione con la clientela sanno utilizzare correttamente ed efficientemente i comuni strumenti tecnici.						х	х		
6.1.1.2	testi, effettuare c	e i comuni software da ufficio per elaborare calcoli tabellari, creare presentazioni nonché gestire gli appuntamenti in modo corretto ed	C3	х			х	х		
Obiettivo operativo possibili interfacce.	6.1.2 Gli operator	i per la comunicazione con la clientela dispongo	ono di una conoscenza	a completa sulle						
Numerazione	Obiettivo di valut	azione	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per	la comunicazione con la clientela								
6.1.2.1.	_	di elencare le interfacce principali tra gli e tra i diversi settori dell'azienda.	СЗ	х			х	х		
6.2. Competenza o	perativa profession	nale: Utilizzare tutte le applicazioni e i sistemi de	ell'azienda.							
rilevanti per lo svol Conoscono le princ	gimento della prop ipali disposizioni e	atori per la comunicazione con la clientela utili iria professione. Conoscono processi e procedu specifiche della propria azienda. Grazie a una r oro rappresentazioni nei sistemi.	re e sanno rappreser	ntare le proprie azioni	e attività.					
Competenze metod	lologiche	Competenze sociali	Competenze p	ersonali					_	
		Capacità applicative								



Obiettivo opera	tivo 6.2.1 Gli operatori per la com	unicazione con la clientela sono in g	rado di utilizzare	correttamen	te le appl	licazioni e i					
sistemi rilevanti	per la propria professione.										
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicaz	zione con la clientela									
6.2.1.1.	sono in grado di reperire applicazioni e dai sistemi a lor	·	C5	х				x			
	mentale 6.2.4: Gli operatori per la ei contatti con la clientela.	comunicazione con la clientela conos	cono i diversi so	cial media più	comuni e	li utilizzano					
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicaz	ione con la clientela									
6.2.4.1.	conoscono i diversi social m di comunicazione che li contra correttamente.	edia più comuni e i diversi tipi ddistinguono e sanno utilizzarli	С3	х						х	х
6.3. Competenza	a operativa professionale: Impiega	re l'infrastruttura aziendale in modo	adeguato al clien	te e al manda	ito.						
sull'azienda e su Competenze me	i prodotti che vengono messi a loro todologiche	o disposizione. Competenze sociali	Competenze	personali							
Competenze me	todologiche	Competenze sociali	Competenze	personali							
Capacità di utiliz	zare le fonti di informazioni										
Obiettivo opera in modo	tivo 6.3.1 Gli operatori per la comu	unicazione con la clientela sono in gra	ado di utilizzare l	infrastruttura	a a loro di	sposizione					
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
	Gli operatori per la comunicaz	ione con la clientela									
6.3.1.1.	sulla base di un processo di utilizzare in modo adeguato l'i		С3	х			х				
	tivo 6.3.3 Gli operatori per la com	unicazione con la clientela sono in gra	ado di analizzare	l'infrastruttu	ra disponi	bile per					
Obiettivo opera valutarne i									1		
•	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
valutarne i	Obiettivo di valutazione Gli operatori per la comunicaz	ione con la clientela	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					



6.4. Competenza de le tecnologie del co	•	re i processi di lavoro fondamentali e u	ıtilizzare auton	omamente e ir	ı modo co	rretto				
software) specifici		ori per la comunicazione con la client al dialogo con il cliente sa come essi su								
Competenze meto	dologiche	Competenze sociali	Competenze	personali						
Approccio analitico	e pianificato									
Obiettivo operativ Contact Center per		nicazione con la clientela sono in grado	o di utilizzare ef	fficacemente i	tools (spe	cifici al				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli o peratori per la comunicaz	ione con la clientela								
6.4.1.1.	sono in grado di servirsi adeg loro disposizione.		x							
•	·	unicazione con la clientela dispongono e al modo di indirizzare il proprio agire								
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazio	one con la clientela								
6.4.2.1.	sono in grado di spiegare le c in relazione alle rispettive possi	ifferenze tra gli strumenti di lavoro bilità di utilizzo.	C2	х			х			
Obiettivo operative e influenzano il lor	·	unicazione con la clientela sono con	sapevoli di qua	anto gli strume	enti utilizz	ati sostengon	О			
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazio	one con la clientela								
6.4.3.2.	sanno spiegare in modo com supportano nel lavoro.	prensibile quali strumenti li	C2	х			х			
Obiettivo operativ	o 6.4.4 Gli operatori per la comu	nicazione con la clientela sono in grado	di riflettere su	ı quanto gli str	umenti ut	lizzati				
sostengono e influ	enzano il loro lavoro.									
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Scuola							
	Gli operatori per la comunicazio	one con la clientela								
6.4.4.1.	sono in grado di spiegare la fi diversi strumenti.	unzione e la modalità di utilizzo di	C1	х			х			



7. Ambito di com	petenza professionale: Rispetto di	disposizioni e prescrizioni.								
7.1. Competenza operativa professionale: Attenersi alle prescrizioni per la sicurezza sul lavoro e la protezione della salute e dell'ambiente.										
nell'osservanza de (sovraccarico di s	elle prescrizioni, indicazioni, concet tress) e per tutelare la propria salu	municazione con la clientela svolgono ti e manuali di istruzioni, e con senso ite (psichica, fisica ed ergonomica) si a protezione dell'ambiente, della SUVA	di responsabi attengono a su	lità. Per la pro	pria prote	zione				
Competenze metodologiche Competenze sociali				personali						
		Capacità applicative								
•	·	icazione con la clientela sono in grado ni relative alla sicurezza sul lavoro e al	-	•	à sempre					
Numerazione	Obiettivo di valutazione Gli operatori per la comunicazione con la clientela		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
7.1.1.1.	sono in grado di rispettare ser sicurezza sul lavoro, alla protezio dell'ambiente.	С3	х			х				
-	ivo 7.1.2 Gli operatori per la com ve alla sicurezza sul lavoro e alla pro	nunicazione con la clientela dispongo otezione della salute.	no di conosce	enze complete	sulle dive	erse				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
7.1.2.2.	sono in grado di attenersi in modo corretto a tutte le prescrizioni sulla protezione della salute.		С3	х			х	х		
Obiettivo operat	, ,	unicazione con la clientela sanno val	utare rischi e d	conseguenze (della contr	avvenzione				
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazio	one con la clientela								
7.1.3.2.	sono in grado, sulla base di ur del rispetto delle prescrizioni.	n esempio, di spiegare il vantaggio	C2	х				х		
7.2. Competenza	operativa professionale: Osservare	e responsabilmente i regolamenti azie	ndali.			•				
	·	omunicazione con la clientela si atten nenti, prescrizioni e norme aziendali.	gono sempre,	durante il pro	prio lavor	о е				



Competenze metodologiche Co		Competenze sociali	Competenze personali						
Ca		Capacità applicative							
Obiettivo opera	tivo 7.2.1 Gli operatori per la com	unicazione con la clientela sono in gra	do di attenersi ser	npre e con aff	idabilità a	i			
regolamenti, alle	e prescrizioni e alle norme aziendal	i.			_				
Numerazione Obiettivo di valutazione			Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela								
7.2.1.1.	. sanno attenersi sempre e meticolosamente ai regolamenti, prescrizioni e norme aziendali nella propria attività quotidiana.		С3	х			х		
Obiettivo opera	tivo 7.2.3 Gli operatori per la com	unicazione con la clientela sono in gr	ado di valutare i r	schi e le cons	eguenze d	connessi			
alla contravvenz	ione delle norme e prescrizioni azie	ndali.							
Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola			
	Gli operatori per la comunicaz	one con la clientela							
7.2.3.1.	sono in grado di valutare il proprio comportamento e la propria affidabilità relativamente al rispetto di regolamenti e prescrizioni aziendali.		C6	х			х		
7.3. Competenza operativa professionale: Osservare la sicurezza e la protezione dei dati.									
delle normative al riguardo. In o	sulla sicurezza e la protezione de	comunicazione con la clientela sanno i dati personali. Nel proprio lavoro qu ati, identificano le persone interessate Iti personali.	otidiano, osservar	o prescrizioni	legali e a	ziendali			
Competenze metodologiche		Competenze sociali	Competenze personali						
		Capacità applicative							
Obiettivo opera	tivo 7.3.1 Gli operatori per la com	unicazione con la clientela sono in gra	ido di mantenere l	a sicurezza e a	ılla protez	ione dei			
dati personali, co	on accuratezza e nel rispetto delle p	prescrizioni aziendali.							



Numerazione	Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
7.3.1.2.	sono in grado di attenersi alle prescrizioni legali e aziendali durante l'intero processo di lavoro.		С3	х			х	х		
Obiettivo operati	vo 7.3.4 Gli operato	ori per la comunicazione con la clientela riflettono rego	olarmente sul prop	rio agire relati	vamente a	l rispetto				
delle prescrizioni	sulla sicurezza e la p	protezione dei dati personali.		•						
Numerazione	razione Obiettivo di valutazione			Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per									
7.3.4.1.	utilizzando de comportamento	C6	х			х	x			
7.4. Competenza	le richieste de	el cliente.								
	7.4. Obiettivo fondamentale: Gli operatori per la comunicazione con la clientela osservano le specifiche istruzioni, prescrizioni e richieste dei diversi mandanti.									
Competenze metodologiche Competenze sociali			Competenze personali							
	Capacità applicative									
Obiettivo operati	vo 7.4.1 Gli operato	ori per la comunicazione con la clientela sono in grado	di osservare le istri	uzioni azienda	li dei diver	si mandanti.				
Numerazione	razione Obiettivo di valutazione		Tassonomia	Azienda	CI	Scuola				
	Gli operatori per la comunicazione con la clientela									
7.4.1.1.	sono in grado di indirizzare il proprio agire nella costante osservanza delle specifiche indicazioni di ogni mandante.		С3	х			х	х		
7.4.1.2.	sanno integrare le indicazioni individuali dei diversi andanti e utilizzarle nel proprio processo lavorativo.		С3	х			x	х		
-	ivo 7.4.2 Gli opera	tori per la comunicazione con la clientela dispongor	o di una conoscer	nza completa	relativa all	le				
Numerazione	Obiettivo di valu	Tassonomia	Azienda	CI	Scuola					
INGITIEI AZIOTIE	Gli operatori per la comunicazione con la clientela		Tassononia	Azienud	CI	Scuola				
7.4.2.1.	sono in grado di descrivere dove si procurano i documenti relativi alle istruzioni, prescrizioni ed esigenze dei clienti particolari.		C2	х			х	х		