



...e ancora nel percorso formativo

Patente europea del computer

La scuola è Test Center ECDL.
Nel triennio offriamo la possibilità ai nostri studenti di conseguire la patente ECDL.

Certificazioni Linguistiche

La Scuola propone le certificazioni internazionali ÖSD di tedesco e Trinity di inglese

Certificazione Haccp

Certificazione sicurezza

Soggiorni linguistici all'estero

Percorsi linguistici per studenti stranieri

Sportello counselling per il sostegno alla motivazione

Organizzazione e gestione di eventi sul territorio

Perché sceglierci?

Collaboriamo con aziende, enti ed organizzazioni di categoria ad iniziative orientate a sviluppare le competenze su progetti specifici (FBK, FabLab, Comunità di Valle, Comuni, APT, Ass. Commercianti, Ass. Artigiani...)

I ragazzi partecipano in prima persona allo sviluppo di questi progetti.

Lo studente è al centro della nostra attenzione fino al raggiungimento del diploma di maturità e oltre...



Via Roma, 15
38079 Tione
Tel. 0465 321889
segreteria.tione@cfp-upt.it

www.cfp-upt.it

UNIVERSITÀ POPOLARE TRENINA

TIONE

Coniugiamo la cultura
del sapere con la cultura del fare

Orario delle lezioni

LUNEDÌ, MERCOLEDÌ e VENERDÌ
dalle 08.00 alle 13.00

MARTEDÌ e GIOVEDÌ
dalle 08.00 alle 13.00 e
dalle 14.00 alle 17.00

SIMULIMPRESA

Il «progetto Simulimpresa» rappresenta l'applicazione di una metodologia attiva di formazione attraverso la quale si riproducono situazioni reali di lavoro. Nel laboratorio di Simulimpresa, si dà vita ad una serie di operazioni «reali, pratiche, operative», collegandosi ad una rete internazionale formata da oltre 5.000 imprese di 42 diverse nazioni, delle quali circa 300 in Italia. Ogni classe è collegata con un'azienda madrina reale del territorio.

OFFERTE FORMATIVE



* Specializzato in accoglienza e promozione del territorio

Corso annuale per l'Esame di Stato Settore commerciale

Il corso annuale per l'Esame di Stato è rivolto agli studenti che hanno conseguito il diploma professionale del quarto anno. Il corso ha una durata di 990 ore (31 ore settimanali) e si articola in quattro aree di apprendimento: Linguistica, Storico socio economica, Matematica, scientifica e tecnologica, Tecnico - Professionale. Prepara all'esame per il conseguimento della maturità professionale.

ACCESSO CON
PROVA DI SELEZIONE

ALTA FORMAZIONE MARKETING E COMMERCIO INTERNAZIONALE

Percorso di due anni per 1200 ore di praticantato, 900 ore di docenza/laboratori e 900 ore di attività integrative e studio individuale. Docenza con manager aziendali anche in lingua straniera. Crediti riconosciuti per l'Università.

Articolazione oraria triennio

DISCIPLINE	BIENNIO		QUALIFICA	
	1°	2°	3° OSI	3° OSV
	ORE SETTIMANALI			
ITALIANO	4	4	4	4
INGLESE	3	3	3	3
TEDESCO	3	3	3	3
MATEMATICA - CALCOLO PROFESSIONALE	3	2	2	2
SCIENZE - SCIENZE APPLICATE	2	2		3
INFORMATICA - INFORMATICA WEB	5	5	6	4
STORIA DIRITTO ECONOMIA	2	2		
TECNICA AMMINISTRATIVA E COMMERCIALE	5	6		
LAB. ATTEGGIAMENTI E RELAZIONI	1	1	1	1
EDUCAZIONE FISICA	2	2	1	1
RELIGIONE / DISCIPLINA ALTERNATIVA	1	1	1	1
SISTEMI ORGANIZZATIVI E LAVORO			1	1
TECNICA AMMINISTRATIVA E CONTABILE			7	
MARKETING			2	1
TECNICA COMMERCIALE				2
PSICOLOGIA DI VENDITA - VISUAL MERCHANDISING				5
TOTALE ORE SETTIMANALI	31	31	31	31
STAGE IN AZIENDA (ore annue)			120	120

Le classi terze utilizzano la metodologia @-class

IV ANNO

Tecnico dei Servizi di Impresa (TSI)

IV ANNO

Tecnico Commerciale delle Vendite (TCV)
Specializzato in Accoglienza e Promozione del Territorio

Il quarto anno si pone l'obiettivo di implementare e sviluppare la sfera dell'autonomia e di sfruttare le competenze educative e culturali possedute dall'allievo qualificato.

Nello specifico il percorso di «**Tecnico dei Servizi di Impresa**» fornirà agli allievi competenze professionali nell'area contabile e nella gestione amministrativa del personale, potenziando l'utilizzo di strumenti informatici specifici.

Il «**Tecnico Commerciale delle Vendite**» è una figura professionale che opera in ambito commerciale e turistico anche in autonomia sia nella fase di commercializzazione di beni e servizi che nella progettazione, coordinamento e realizzazione delle iniziative legate al lancio ed alla vendita di un prodotto/servizio.

DISCIPLINE	TSI	TCV
COMUNICAZIONE E DIRITTO COMMERCIALE	2	2
LINGUA STRANIERA - INGLESE	2	2
LINGUA STRANIERA - TEDESCO	2	2
CALCOLO PROFESSIONALE	1	1
MARKETING (CLIL)	1	1
PROCESSI AMMINISTRATIVI E COMMERCIALI	1	1
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	3	3
QUALITÀ E SICUREZZA	1	1
SUCCESSO FORMATIVO	2	2
INCONTRI CON LEADER OPINION	1	1
CONTABILITÀ GENERALE	1	
PROCESSI AMMINISTRATIVI CONTABILI ED INFORMATIZZATI	4	
BILANCIO E FISCO	1	
AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE	2	
E-PROCUREMENT BUSINESS INTELLIGENCE	1	
SVILUPPO LOCALE E MARKETING DEL TERRITORIO		2
TECNICHE COMMERCIALI DI VENDITA		2
STRUMENTI TECNOLOGICI DI PROMOZIONE		1
GESTIONE E PROMOZIONE DIGITALE DI EVENTI		1
PROGETTAZIONE SPAZI ESPOSITIVI E PROMOZIONALI		3
PROCESSI AMMINISTRATIVI E GESTIONALI		9
TOTALE ORE ANNUE	696	696
TIROCINO FORMATIVO AZIENDALE ORE ANNUE	370	370