

DIRETTIVE

per l'esame professionale superiore di

Maestro falegname

INDICE

1	INTRODUZIONE.....	3
1.1	Organo responsabile.....	3
1.2	Commissione per la garanzia della qualità.....	3
1.3	Scopo delle direttive.....	3
1.4	Entrata in vigore e validità.....	3
1.5	Destinatari.....	3
2	ESAME FINALE.....	4
2.1	Requisiti di ammissione.....	4
2.1.1	Ammissione.....	4
2.1.2	Certificati di fine modulo.....	4
2.2	Amministrativo.....	4
2.3	Oneri.....	4
2.4	Decorso dell'esame finale.....	5
2.4.1	Pubblicazione.....	5
2.4.2	Iscrizione.....	5
2.4.3	Panoramica dei termini.....	5
2.4.4	Ausili.....	5
2.5	Esame.....	5
2.5.1	Esame professionale superiore „Maestro falegname“.....	5
2.6	Materie dell'esame professionale superiore.....	5
2.6.1	Requisiti.....	5
2.6.2	Parte d'esame 1 – compito applicato.....	6
2.6.3	Parte d'esame 2 – lavoro di diploma.....	6
3	PREPARAZIONE E COMPLETAMENTO DEI MODULI.....	7
3.1	Panoramica.....	7
3.2	Organizzazione e attuazione.....	7
3.3	Conclusione dei moduli.....	8
4	EMANAZIONE.....	8
5	APPENDICE.....	9
5.1	Livelli tassonomici.....	9
5.1.1	Livello K (cognitivo).....	9
5.1.2	Livelli A (affettivo).....	10
5.2	Panoramica delle competenze operative professionali.....	11
5.3	Modulo „Pianificare/progettare“.....	12
5.4	Modulo „Condurre l'azienda – livello base“.....	14
5.5	Modulo „Condurre l'azienda – livello superiore“.....	21

Se per motivi di leggibilità è citata solo la forma ortografica maschile, si riferisce ovviamente a ambo i sessi.

1 INTRODUZIONE

1.1 Organo responsabile

L'organo responsabile per l'esame professionale superiore „Maestro falegname“ è costituito dalle seguenti organizzazioni:

- L'Associazione svizzera fabbricanti mobili e serramenti ASFMS, 8304 Wallisellen

e la

- Fédération Romande des Entreprises de Charpenterie, d'Ebénisterie et de Menuiserie FRECEM, 1052 Le Mont-sur-Lausanne.

1.2 Commissione per la garanzia della qualità

La commissione per la garanzia della qualità (commissione GQ) è eletta secondo il regolamento per l'esame professionale superiore di “Maestro falegname” del 1.1.2017 (RE), punto 2.1. Ognuna delle due organizzazioni ha diritto alla metà del numero massimo di seggi.

1.3 Scopo delle direttive

Basate sul punto 2.2.1 lett. a del RE la commissione per la garanzia della qualità dell'organo responsabile ha emanato le direttive in oggetto.

Le direttive completano il RE e insieme sono base per l'esame. Le direttive servono ai candidati per le informazioni generali le quali, dove necessario, commentano e completano il RE. Le direttive spiegano la preparazione all'esame professionale superiore nel settore della falegnameria, sono riconosciute dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI) ed è parte integrante del regolamento d'esame.

Le direttive vincolanti per i lavori di progetto e le “fonti possibili e vincolanti” citate nei criteri di valutazione sono ottenibili sotto www.schreinerbildung.ch/downeidg.

1.4 Entrata in vigore e validità

La presente direttiva entra in vigore il 01.08.2021.

1.5 Destinatari

L'esame professionale superiore „Maestro falegname“ è accessibile a persone del settore della falegnameria che adempiono i requisiti del RE punto 3.3.1. Gli esami sono particolarmente rivolti a coloro che, oltre alle competenze professionali, possiedono pure interesse, stile e in qualità di imprenditori conducono una piccola o media azienda o in grosse aziende dirigono dei settori in veste di membro del consiglio di amministrazione (vedi profilo professionale RE punto 1.2). Gli esami sono pure accessibili a persone da settori affini. La commissione GQ decide per l'ammissione.

2 ESAME FINALE

2.1 Requisiti di ammissione

2.1.1 Ammissione

La decisione in merito all'ammissione all'esame sarà comunicata per iscritto ai candidati entro 30 giorni dalla fine del termine d'iscrizione. Una decisione negativa include una giustificazione, nomina un'autorità d'appello e termine per il ricorso.

2.1.2 Certificati di fine modulo

Con l'iscrizione all'esame finale, oltre alla prova del superamento dell'esame di professione "Progettista in falegnameria", "Responsabile della produzione in falegnameria", "Capomastro falegname" o "Capo progetto per arredi interni" il candidato deve fornire all'ASFMS-formazione professionale anche i certificati che attestano la conclusione dei moduli seguenti:

- certificato del modulo „Pianificare/progettare“;
- certificato del modulo „Condurre l'azienda – livello base“;
- certificato del modulo „Condurre l'azienda – livello superiore“.

La commissione GQ è a disposizione per chiarimenti in relazione a equipollenze tra i moduli. Le domande devono essere formulate per iscritto e consegnate alla commissione GQ complete di tutta la relativa documentazione. La commissione GQ rilascia entro un mese e contro pagamento un certificato o un rifiuto di equipollenza.

2.2 Amministrativo

Il regolamento d'esame, le direttive e i documenti per l'iscrizione all'esame finale possono essere scaricati dal sito web dell'ASFMS e FRECEM (www.vssm.ch risp. www.frecem.ch). L'iscrizione per l'esame finale va inoltrata alla sede amministrativa della rispettiva associazione. Le sedi sono a disposizione anche per tutte le eventuali informazioni. I candidati che desiderano assolvere l'esame in lingua tedesca o italiana si annunciano presso l'ASFMS. I candidati che desiderano assolvere l'esame in lingua francese si annunciano presso la FRECEM.

2.3 Oneri

La tassa d'esame comprende le seguenti prestazioni:

- verifica delle prove e dell'ammissione;
- esame finale.

L'attuale regolamentazione degli oneri è pubblicata sul sito web della sede amministrativa dell'ASFMS e della FRECEM e sarà allegata ad ogni pubblicazione dell'esame. La rinuncia all'esame è possibile senza motivo valido entro 30 giorni prima dell'inizio dell'esame (RE punto 4.2.1). Ai candidati che si ritirano entro i termini prescritti o devono ritirarsi dall'esame finale per motivi validi (RE punto 4.2.2) sarà rimborsato l'importo pagato, dedotte le spese sostenute.

Denunce alla SEFRI rispettivamente al Tribunale amministrativo federale sono soggette a oneri.

2.4 Decorso dell'esame finale

2.4.1 Pubblicazione

Questa avviene secondo RE punto 3.1.

2.4.2 Iscrizione

L'iscrizione va inoltrata per iscritto alla rispettiva sede amministrativa tramite il formulario ufficiale, entro i termini e con i documenti richiesti (RE punto 3.2).

2.4.3 Panoramica dei termini

In relazione all'esame finale si applicano i seguenti termini:

6 mesi	prima dell'inizio dell'esame:	pubblicazione
4 mesi	prima dell'inizio dell'esame:	termine d'iscrizione
3 mesi	prima dell'inizio dell'esame:	decisione di ammissione
6 settimane	prima dell'inizio dell'esame:	convocazione all'esame
30 giorni	prima dell'inizio dell'esame:	termine per il ritiro dall'esame
30 giorni	prima dell'inizio dell'esame:	termine di ricusazione nei confronti degli esperti

2.4.4 Ausili

Con la convocazione all'esame finale i candidati ricevono le istruzioni esatte su ausili ammessi.

2.5 Esame

2.5.1 Esame professionale superiore „Maestro falegname“

L'esame finale comprende due parti d'esame e dura in totale circa 15.75 ore.

La media delle note deve corrispondere almeno al 4.0 e nessuna nota delle singole posizioni sotto il 4.0. In caso di esame non superato devono essere ripetute solo le parti insufficienti.

Parte d'esame	Tipo d'esame	Tempo	Ponderazione
1	Compito applicato Risoluzione di compiti complessi relativi alla pratica per iscritto o con disegni	ca. 15 h	1
2	Lavoro di diploma Lavoro scritto (immediatamente dopo parte d'esame 1) Presentazione e colloquio professionale	0.75 h	1

2.6 Materie dell'esame professionale superiore

2.6.1 Requisiti

L'esame professionale è orientato alla pratica della professione, quest'ultima è soggetta ad un costante cambiamento. Pertanto sono esaminate non solo conoscenze accademiche, ma piuttosto le capacità di agire nell'ambito delle competenze professionali. Qui, la reticolazione delle singole aree disciplinari è di grande importanza.

L'esperienza dalla pratica è necessaria per superare con successo l'esame. I requisiti sono alti. Solo chi ha una vasta pratica professionale nel settore della falegnameria e delle conoscenze approfondite è in grado di soddisfare i requisiti dell'esame.

2.6.2 Parte d'esame 1 – compito applicato

In questa parte vengono esaminate le vaste conoscenze del Maestro falegname. I compiti sono costruiti su competenze dei moduli assolti in precedenza „Formare/condurre“, „Produrre“, „Elaborare ordinazioni“, „Condurre progetti“ e „Condurre la produzione“. I compiti comprendono i settori delle competenze operative seguenti:

- relazioni con collaboratori e apprendisti;
- comunicare in modo efficace;
- sviluppare ulteriormente la propria personalità;
- condurre il personale;
- prendere decisioni e attuarle;
- definire e controllare i traguardi aziendali;
- analizzare, definire, attuare, e migliorare i processi aziendali;
- considerare il contesto aziendale;
- applicare marketing per raggiungere i traguardi di vendita;
- analizzare e controllare la situazione finanziaria;
- calcolare, controllare, eseguire il consuntivo e analizzare le ordinazioni;
- pianificare e progettare in modo orientato alla clientela;
- attuare la produzione.

Informazioni dettagliate su competenze operative professionali e contenuti/criteri di valutazione richiesti dai moduli per il livello esame professionale superiore („Pianificare/progettare“, „Condurre l'azienda – livello base“, „Condurre l'azienda – livello superiore“) sono in appendice alla presente, mentre quelle degli esami di professione del livello precedente sono leggibili in appendice alla direttiva corrispondente.

Posizioni e ponderazione

La parte d'esame 1 è suddivisa e ponderata nelle posizioni seguenti:

Posizione	Ponderazione della nota di posizione
1. conduzione del personale	1
2. marketing	1
3. finanze	1
4. pianificare / progettare	1

2.6.3 Parte d'esame 2 – lavoro di diploma

In questa parte d'esame deve essere redatto un lavoro di diploma in modo indipendente, questo deve dimostrare che la/il candidato è in grado di applicare in modo incrociato tutti i temi trattati durante la formazione. Il grado di complessità del lavoro di diploma supera quello dei lavori di progetto eseguiti durante il corso della formazione. Il lavoro di diploma è più completo e si riferisce a temi aziendali in particolare del settore di conduzione aziendale. Per consentire l'elaborazione di questi temi con la qualità richiesta, il lavoro di diploma viene elaborato e consegnato 4 mesi dopo la parte d'esame 1 (compito applicato). Circa un mese dopo la consegna avranno luogo la presentazione ed il colloquio professionale. L'argomento trattato nel lavoro di diploma sarà esposto in una presentazione orale (15 minuti). Seguono le risposte alle domande formulate dagli esperti (30 minuti).

Posizioni e ponderazione

La parte d'esame 2 è suddivisa e ponderata nelle posizioni seguenti:

Posizione	Ponderazione della nota di posizione
1. introduzione	1
2. esecuzione	4
3. conclusione/riassunto	2
4. struttura e rappresentazione	1
5. lingua	1
6. presentazione del lavoro di diploma/impiego dei mezzi di aiuto	1
7. contenuto professionale della presentazione	2
8. risposta alle domande/colloquio professionale	2

Tempistica

Consegna del tema	Tramite il formulario per la consegna del tema insieme all'iscrizione per l'esame professionale superiore
Assegnazione del tema e risp. inizio	Dopo la parte d'esame 1 (compito applicato)
Consegna	4 mesi dopo la l'assegnazione del tema all'indirizzo competente (timbro postale)
Presentazione, colloquio professionale	ca. 1 mese dopo la consegna

Le disposizioni dettagliate sono contenute nelle linee guida per il lavoro di diploma nell'ambito dell'esame professionale superiore ASFMS/FRECEM. Le linee guida possono essere scaricate dal sito ASFMS o FRECEM (www.vssm.ch risp. www.frecem.ch).

3 PREPARAZIONE E COMPLETAMENTO DEI MODULI

3.1 Panoramica

I moduli seguenti proseguono le competenze dei moduli precedenti „Formare/condurre“, „Produrre“, „Elaborare ordinazioni“ e „Condurre progetti“ rispettivamente „Condurre la produzione“ e servono alla preparazione dell'esame professionale superiore:

- modulo „Pianificare/progettare“;
- modulo „Condurre l'azienda – livello base“;
- modulo „Condurre l'azienda – livello superiore“.

Informazioni dettagliate sono presenti nell'appendice.

3.2 Organizzazione e attuazione

I singoli moduli comprendono diversi requisiti. Questi sono impostati nelle descrizioni dei moduli. Le condizioni di ammissione descritte per ogni modulo permettono di assolvere e concludere i moduli con successo. Le richieste per assolvere i moduli diversamente alle condizioni descritte sono elaborate e valutate dalla commissione GQ nell'ambito delle richieste di equipollenza. Questa procedura è soggetta a tassa.

Ogni esame di modulo include compiti che verificano le competenze professionali operative e i criteri/contenuti prestazionali. Ogni modulo è elaborato, esaminato e concluso quale singola unità. I candidati devono dimostrare che le competenze acquisite sono sufficienti e corrispondono alle esigenze del settore della falegnameria. Gli esami di modulo sono soggetti a tassa. La panoramica su centri di formazione accreditati dalla commissione GQ è presente sulla pagina web dell'ASFMS e della FRECEM (www.vssm.ch risp. www.frecem.ch).

3.3 Conclusione dei moduli

Dopo aver assolto e superato con successo l'esame di modulo, il candidato riceve dall'ASFMS/FRECEM la pagella e l'attestato di competenza. Ogni certificato di competenza che attesta la conclusione del modulo è valido cinque anni per l'ammissione all'esame professionale superiore.

4 EMANAZIONE

La commissione GQ dell'Associazione svizzera fabbricanti mobili e serramenti ASFMS e la Fédération Romande des Entreprises de Charpenterie, d'Ebénisterie et de Menuiserie FRECEM.

Wallisellen, 01.08.2021

Le Mont-sur-Lausanne, 01.08.2021

Co Presidente



Urs Scherer

Co Presidente



Stéphane Cina

5 APPENDICE

5.1 Livelli tassonomici

Ogni obiettivo prestazionale è contraddistinto da un livello tassonomico. Nella descrizione del modulo, questa suddivisione specifica il livello di difficoltà cognitiva del relativo criterio prestazionale.

Esiste una distinzione tra livello tassonomico cognitivo e affettivo:

- obiettivi cognitivi („livelli K“): competenza professionale;
- obiettivi affettivi („livelli A“): in aggiunta agli obiettivi cognitivi è considerata anche la competenza personale e, dove possibile, anche esaminata.

Per alcuni criteri prestazionali sono date ambedue le tassonomie.

5.1.1 Livello K (cognitivo)

Si differenziano sei livelli di competenze cognitive (K1–K6).

K1 „Sapere“

Riprodurre le informazioni e richiamarle in situazioni simili (elencare, conoscere).

Esempio: elencare le regole di cooperazione.

K2 „Comprendere“

Comprendere, spiegare, descrivere, illustrare, evidenziare le informazioni.

Esempio: interpretare i disegni tecnici sulla base delle “norme ASFMS per il disegno tecnico in falegnameria”.

K3 „Applicare“

Applicare le informazioni e le competenze apprese nelle diverse situazioni.

Esempio: elencare le leggi di responsabilità e applicarle correttamente ai prodotti fabbricati.

K4 „Analisi“

Scomporre i fatti in singoli elementi, individuare le relazioni tra gli elementi e riconoscere i nessi.

Esempio: riconoscere ed analizzare i rischi sul posto di lavoro per poi attuare le misure corrette che garantiscono la sicurezza sul lavoro.

K5 „Sintesi“

Combinare singoli elementi di un fatto e riunirli in un'entità o concepire una soluzione per un problema.

Esempio: su base dell'indagine di mercato elaborare un'analisi SWOT e derivarne le possibili azioni.

K6 „Valutazione“

Valutare determinate informazioni e fatti con criteri propri.

Esempio: osservare e analizzare le condizioni di lavoro anche al di fuori del settore produttivo e valutarne le misure.

5.1.2 Livelli A (affettivo)

Si differenziano quattro livelli di competenze affettive (A1–A4).

A1 „Attenzione“

Diventare attenti (osservare persone, idee, comportamenti, commenti, situazioni ed oggetti).

Nota: Il livello A1 è contenuto con logica adeguata in tutti i criteri prestazionali/contenuti.

A2 „Trovare interesse e mostrare volontà d'apprendimento“

Diventare attenti per qualcosa in modo consapevole e volerlo apprendere.

Esempio: consultare il capo progetto e chiarire le incomprensioni sulla base di un esempio pratico.

A3 „Sentimenti e sensazioni“

Esprimere le proprie emozioni e sentimenti verbalmente e non verbalmente.

Esempio: essere consapevole degli effetti del proprio lavoro.

A4 „Creare valori comportamentali (individuare e decidere)“

Dietro idee, opinioni, affermazioni e modi comportamentali riconoscere i valori come pure descriverli emotivamente e intellettualmente.

Esempio: reagire in modo pertinente su problemi personali di collaboratori e apprendisti, in particolare in relazione all'adolescenza.

5.2 Panoramica delle competenze operative professionali

		Modulo Pianificare/ progettare 130 lez.	Modulo Condurre l'azienda - livello base 342 lez.	Modulo Condurre l'azienda - livello superiore 277 lez.
A	relazioni con collaboratori e apprendisti		A10 - A11 14 lez.	
B	comunicare in modo efficace			B7 - B14 54 lez.
C	sviluppare ulteriormente la propria personalità		C5 - C8 12 lez.	
D	condurre il personale		D1 - D5 22 lez.	
E	analizzare e risolvere situazioni			F9 - F10 18 lez.
F	prendere decisioni e attuarle			G1 - G4 81 lez.
G	definire e controllare i traguardi aziendali		H1 - H5 54 lez.	
H	analizzare, definire, attuare e migliorare i processi aziendali		I1 - I5 38 lez.	
I	considerare il contesto aziendale			J1 - J9 80 lez.
J	applicare marketing per raggiungere i traguardi di vendita		K1 - K5 132 lez.	K6 - K10 44 lez.
K	analizzare e controllare la situazione finanziaria		L9 - L11 58 lez.	
L	calcolare, controllare, eseguire il consuntivo e analizzare le ordinazioni			
M	pianificare e progettare in modo orientato alla clientela	M1 - M2 130 lez.		
N	proporre e rappresentare progetti			
O	preparare l'esecuzione delle ordinazioni			
P	preparare la produzione			
Q	attuare la produzione		Q9 12 lez.	
R	pianificare e introdurre mezzi di produzione			
S	condurre lavori di montaggio			
		Competenze operative professionali secondo esame professionale per falegname		
settori delle competenze operative dell'esame professionale superiore				
settori delle competenze operative dell'esame professionale superiore e esame professionale				
settori delle competenze operative dell'esame professionale				

5.3 Modulo „Pianificare/progettare“

Condizioni preliminari

Attestato federale di capacità „Falegname“, indirizzo professionale „Mobili/arredamenti interni“, „Costruzione/fi-
nestre“, „Falegname da carri“, „Costruzione di sci“ o di carpentiere o una qualifica equivalente e almeno tre anni
di esperienza professionale.

Settore delle competenze operative

Le competenze acquisite permettono di, considerate le esigenze della clientela, pianificare e progettare prodotti di
falegnameria ed arredamenti. La clientela può essere convinta con idee e proposte progettuali accattivanti, crea-
tive ed efficaci.

Contesto

Il settore della progettazione è soggetto ad un rapido mutamento. I nuovi sviluppi devono essere considerati, il
loro potenziale esaminato per infine essere applicati propriamente.

Competenze operative professio- nali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
M. Pianificare e progettare in modo orientato alla clientela		
M1 – Pianificare e progettare prodotti di falegnameria e locali tenendo conto delle esigenze estetiche e tecniche.	80	<ul style="list-style-type: none"> – Acquisire e strutturare situazioni di oggetti e locali. (K4) – Analizzare e combinare l'effetto di diverse superfici, tessiture, forme e colori di prodotti di falegnameria e semplici locali. (K5) – Valutare concetti e progetti con auto critica e sviluppare ulteriormente l'idea migliore. (K5/A4) – In proposte progettuali combinare e pianificare gli effetti di colore, tessitura, luci e ombre. (K5) – Descrivere gli stili architettonici e le loro caratteristiche. (K2) – Raccogliere esigenze creative e tecniche, interpretarle e attuarle nella pianificazione. (K3/A4) – Dal settore degli arredamenti interni, visualizzare in due o tre dimensioni e con effetto di vendita, proposte progettuali esistenti di locali, oggetti e con i materiali appropriati. (K3) – Applicare stili architettonici attuali. (K3) – Applicare proporzioni estetiche e ergonomiche comuni dallo studio di pianificazione dei falegnami. (K3) – Comprendere la percezione dei colori e applicare la sistematica dei colori. (K3) – Durante la pianificazione considerare gli effetti di luci e ombre, come pure proporre soluzioni efficaci e situative. (K5/A4) – Nel locale armonizzare le caratteristiche di superfici, forme, tessiture, colori e luci. (K5) <p>(Fonti vincolanti: SIA 400)</p>

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
M2 – Attuare le esigenze del cliente in soluzioni con effetto di vendita.	50	<ul style="list-style-type: none"> – Durante la fase di pianificazione considerare i materiali usuali (es. legno, derivati del legno, vetro, metallo, materiali sintetici). (K3) – Allestire concetti di materiali e colori. (K3) – Stabilire differenti forme di presentazione e aiuti. (K4) – Delegare l'esecuzione delle proposte progettuali e valutare i risultati. (K6/A4) – Impiegare le soluzioni/proposte in modo efficace durante la vendita. (K3)

Le „fonti vincolanti“ e „fonti possibili“ menzionate nei criteri prestazionali sono visibili all'indirizzo www.schreinerbildung.ch/downeidg.

Esame di modulo

- Durata di 4 ore.
- Nota minima 4.0.

Ore di apprendimento

Il modulo comprende 130 lezioni di presenza. Inoltre si devono prevedere circa ulteriori 50 lezioni di studio extrascolastico. Queste includono progetti, escursioni, studi individuali, preparazione agli esami e l'esame di modulo.

In particolare

La conclusione del modulo „Pianificare/progettare“ è condizione di ammissione all'esame professionale superiore „Maestro falegname“.

Tipi di offerta

I moduli sono proposti da diversi enti formatori e si svolgono in modi diversi. Una panoramica su enti formatori accreditati dalla commissione GQ è presente nel sito web ASFMS e FRECEM.

5.4 Modulo „Condurre l'azienda – livello base“

Condizioni preliminari

Attestato professionale federale di “Progettista in falegnameria” o “Responsabile della produzione in falegnameria” o “Capomastro falegname” o “Capo progetto per arredamenti interni” oppure una qualificazione equipollente.

Settore delle competenze operative

Le competenze acquisite permettono di assumere a lungo termine le responsabilità per i lavoratori. Ciò include una collaborazione buona e di successo, in particolare tra uomini e donne. Il personale adatto può essere reclutato, i contratti di lavoro ottimizzati e la formazione degli studenti monitorata nel suo insieme. Oltre allo sviluppo personale e alla formazione diversificata viene assunto consapevolmente il ruolo di modello. I processi aziendali possono essere definiti e l'azienda organizzata in tal modo da garantire l'attuazione, la sopravvivenza e il miglioramento continuo. Per realizzare prodotti di alta qualità occorre fornire all'azienda le condizioni quadro che rispettano tutti i requisiti legali e normativi.

Gli ordini, tenendo conto della struttura di costo, possono essere calcolati, adattati e in caso di errori corretti in base ai prezzi del mercato e ai valori limite aziendali.

La formazione dei prezzi avviene sotto gli aspetti dello sviluppo finanziario e il successo dell'azienda.

Contesto

Le falegnamerie si trovano in uno scenario di esigenze con persone di diverse culture, progresso tecnico e diverse forme di organizzazione. Ulteriori esigenze nascono dalla protezione delle persone, dell'ambiente e del clima come pure le regolamentazioni e norme importanti per ambiente di lavoro e prodotti. Pure importanti sono la valutazione e l'adeguamento del contesto circostante in continua evoluzione.

La situazione della concorrenza richiede una gestione di miglioramento continua, le risorse sono da usare con parsimonia. Le trattative con le banche devono essere pianificate in modo professionale.

Le competenze approfondite nel settore della calcolazione e la formazione del prezzo sono essenziali. Per poter condurre i settori aziendali in modo corretto servono pure ottime conoscenze ed esperienze proprie su tecniche e mezzi di produzione.

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
A. Relazioni con collaboratori e apprendisti		
A10 – Riflettere la cooperazione, concordare le regole, sensibilizzazione per questioni Gender e sollevare questioni interculturali.	4	<p>Su base di criteri analizzare e riflettere la cooperazione quale cultura d'impresa nella propria azienda. (K4)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Descrivere le caratteristiche dei ruoli sociali di genere all'interno della società e ricavare le misure appropriate. (K4/A4) – Elencare le differenze interculturali e le conseguenze che ne derivano per la cooperazione. (K3/A4)
A11 – All'occorrenza condurre colloqui con i collaboratori per situazioni difficili e sviluppare una strategia motivazionale e promozionale per i dipendenti.	10	<ul style="list-style-type: none"> – Condurre colloqui difficili e adeguati alla situazione con i collaboratori. (K3/A3) – Descrivere teorie atte a motivare. (K2) – Sviluppare concetti di motivazione e promozione dei collaboratori. (K3)

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
C. Sviluppare ulteriormente la propria personalità		
C5 – Verificare periodicamente le proprie competenze professionali, metodiche, sociali e personali, ricavare il proprio potenziale di sviluppo ed individuare le misure adeguate..	3	<ul style="list-style-type: none"> – Conoscere le proprie competenze e scoprire potenzialità di sviluppo. (K4/A2) – Stabilire misure e progettare a lungo termine un piano di sviluppo personale. (K5/A2)
C6 – Considerare, in situazioni complesse, lo scambio di opinioni con persone di diverse origini culturali e modo di pensare.	3	<ul style="list-style-type: none"> – Identificare norme e valori attuali della società e trarre conclusioni per le proprie azioni. (K6/A4)
C7 – Impiegare in modo mirato e approfondito diverse offerte in perfezionamento e fonti di informazione come letteratura professionale, contatti personali e internet.	3	<ul style="list-style-type: none"> – Ricercare iniziative formative personali in relazione a idoneità, costi e fattibilità. (K2)
C8 – Osservare in modo approfondito i Trends attorno al settore della falegnameria per poi individuare e valutare gli aspetti importanti per il campo di lavoro.	3	<ul style="list-style-type: none"> – Analizzare a fondo e determinare l'impatto delle informazioni del settore falegnameria. (K4) – Conoscere gli approcci per come sviluppare il proprio orizzonte in direzione „pensare ed agire in modo integrale”. (A3)
D. Condurre il personale		
D1 – Considerare il management del personale quale compito primario. Nella conduzione del personale osservare i principi della psicologia del lavoro e mostrare responsabilità sociale.	2	<ul style="list-style-type: none"> – Descrivere i principali compiti di gestione del personale e le loro interrelazioni. (K2) – Descrivere la responsabilità dell'imprenditore nei confronti dei dipendenti e sviluppare misure in merito. (K5/A2)
D2 – Redigere profili delle esigenze, offerte per posti di lavoro e inserzioni indirizzati ai destinatari.	6	<ul style="list-style-type: none"> – Eseguire la descrizione di un posto di lavoro su base di un caso. (K3) – Elaborare i profili delle esigenze. (K3) – Redigere un'inserzione per un posto di lavoro. (K3)

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteria prestazionali/contenuti:
D3 – Riconoscere e attuare i problemi e metodi centrali per l'acquisizione quantitativa e qualitativa del personale.	8	<ul style="list-style-type: none"> – Spiegare il contenuto di un piano del personale sistematico. (K2) – Su base di un caso spiegare i requisiti quantitativi e qualitativi per le risorse umane. (K2) – Su base di un caso calcolare il fabbisogno netto dei costi fissi. (K3) – Spiegare ad un profano gli elementi per una pianificazione del fabbisogno del personale. (K2) – Applicare i principi fondamentali dello sviluppo sistematico del personale. (K3)
D4 – Delegare compiti, responsabilità e competenze.	2	<ul style="list-style-type: none"> – Applicare la delega come tecnica gestionale nella propria azienda. (K3)
D5 – Attenersi ai requisiti legali di risorse umane, compreso il diritto delle assicurazioni sociali e organizzare l'azienda di conseguenza.	4	<ul style="list-style-type: none"> – Attribuire l'articolo corrispondente a casi di diritto del lavoro. (K4) – Nominare principi delle assicurazioni sociali e renderli comprensibili ai propri dipendenti. (K3) <p>(Fonti vincolanti: CCL, LL, CO, LPG A)</p>
H. Analizzare, definire, attuare e migliorare i processi aziendali		
H1 – Con i collaboratori rilevanti, definire i processi aziendali.	9	<ul style="list-style-type: none"> – Identificare e mettere in piedi i processi aziendali insieme ai collaboratori rilevanti e rappresentarli graficamente in un modello (mappa dei processi) come pure fare riferimento a documenti aziendali abituali (strategia, traguardi aziendali, organigramma, manuale di qualità). (K5/A4) – Attribuire le possibilità di cooperazione e investimento dei processi di pianificazione. (K4) <p>(Fonti possibili: ISO 9001:2008)</p>
H2 – Relazionare organizzazione del lavoro, tecniche e processi.	9	<ul style="list-style-type: none"> – Combinare e ottimizzare l'organizzazione del lavoro definita, tecniche e processi atti a fornire servizi o prodotti, in modo tale da sfruttare le risorse aziendali in maniera ottimale e con possibili sinergie. (K5)
H3 – Controllare l'attuazione e il mantenimento dei processi quale ottimizzazione continua.	18	<ul style="list-style-type: none"> – Controllare periodicamente la politica qualitativa e gli obiettivi con un sistema per la gestione della qualità e raggiungere un'efficacia ottimale per mezzo di un processo di miglioramento costante. (K4) – Analizzare sistematicamente le differenze nei processi e, con i dipendenti coinvolti, determinare i miglioramenti opportuni. (K4) <p>(Fonti possibili: ISO 9001:2008)</p>
H4 – Applicare gli strumenti appropriati per l'assicurazione della qualità.	9	<ul style="list-style-type: none"> – Applicare gli strumenti di garanzia della qualità. (K3)

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
H5 – Introdurre le misure necessarie in caso di differenze qualitative rilevanti nell'attuazione dei processi aziendali.	9	<ul style="list-style-type: none"> – Prendere misure correttive per evitare il ripetersi ed eliminare le cause di errore. (K4) – Studiare e classificare informazioni qualitative e quantitative (analisi costi benefici, verificare ipotesi). (K4)
I. Considerare il contesto aziendale		
I1 – Durante le attività aziendali considerare i criteri etici, la sostenibilità sociale, economica ed ecologica.	12	<ul style="list-style-type: none"> – Quale imprenditore stabilire le situazioni che necessitano della presa a carico di responsabilità sociale. (K4/A4) – Percepire la responsabilità sociale nei confronti di dipendenti e apprendisti. (A4) – Stabilire valori e criteri per come saranno utilizzati i mezzi a disposizione. (K5/A4) – Riconoscere ed elaborare il potenziale nella propria azienda per avviare misure ai fini del rapporto ecologico e dell'ambiente. (K5/A4) <p>(Fonti possibili: Cleantech)</p>
I2 – Stimare l'impatto in azienda di reazioni troppo veloci o troppo lente derivanti da cambiamenti.	12	<ul style="list-style-type: none"> – Descrivere gli ambienti e rilevare in anticipo eventuali cambiamenti. (K2/A2) – Rilevare e differenziare le aspettative dei diversi gruppi di interesse nell'azienda. (K4/A4) – Analizzare le esigenze mutevoli dei partner aziendali. (K4/A4)
I3 – Garantire un ambiente di lavoro ergonomico e sicuro.	6	<ul style="list-style-type: none"> – Acquisire, analizzare e valutare le misure delle condizioni di lavoro anche al di fuori della produzione. (K6) – Acquisire i rischi sul posto di lavoro, analizzarli e attuare le misure corrette che applicano la sicurezza sul lavoro. (K4) <p>(Fonti vincolanti: CFSL, Suva, SIKO)</p>
I4 – Applicare le conoscenze di base su responsabilità civile e osservare il diritto della responsabilità civile sui prodotti.	4	<ul style="list-style-type: none"> – Elencare le leggi di responsabilità e applicarle correttamente sui prodotti fabbricati. (K3) – Nel proprio campo di attività analizzare la situazione e la rilevanza della responsabilità per danno da prodotti. (K4) – Distinguere tra responsabilità per danno da prodotti e sicurezza. (K4) <p>(Fonti vincolanti: CO, LRDP, LSPro)</p>
I5 – Interpretare le definizioni "proprietà intellettuale" e "diritto della concorrenza".	4	<ul style="list-style-type: none"> – Proteggere i beni intellettuali nella propria azienda. (K3) – Stimare chi è il proprietario. (K3) – Applicare correttamente le disposizioni di legge in preparazione di proposte situative. (K3) – Interpretare e applicare correttamente a seconda della situazione il diritto della concorrenza e la legge sui cartelli. (K3) <p>(Fonti vincolanti: LCart, LPM)</p>

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
K. Analizzare e controllare la situazione finanziaria		
K1 – Eseguire la contabilità finanziaria.	40	<ul style="list-style-type: none"> – Conoscere le prescrizioni legali in materia contabile. (K3) – Applicare il sistema della doppia contabilità finanziaria con giornale e libro principale. (K3) – Amministrare la contabilità delle merci, capitale proprio dell'azienda singola, conti dell'azienda industriale, conti monetari e dei crediti, conti di chiusura (transitori, accantonamenti, svalutazioni) e conti di ammortamento. (K3) – Implementare correttamente le registrazioni contabili IVA per debitori e creditori. (K3) (Fonti vincolanti: LIVA, CO)
K2 – Analizzare ed interpretare correttamente la contabilità finanziaria e dedurre le prospettive di successo.	50	<ul style="list-style-type: none"> – Creare gli inventari in base alla legge sulle società in generale e principi di valutazione. (K3) – Amministrare gli stipendi, l'IVA e i conti in valuta estera. (K3) – Redigere i consuntivi necessari. (K3) – Comprendere la contabilità degli immobili e la chiusura aziendale. (K2) – Creare riserve occulte, scioglierle e interpretare le conseguenze. (K2) – Strutturare il bilancio e il conto economico, stabilire le cifre di riferimento come pure analizzarle ed interpretarle. (K4) (Fonti vincolanti: LIVA, CO)
K3 – Preventivare lo sviluppo aziendale, confrontarlo e giustificarlo con l'elaborazione dei dati indicativi.	10	<ul style="list-style-type: none"> – Conoscere diversi modi per redigere un budget. (K3) – Evidenziare ed analizzare il risultato pianificato con le rispettive cifre di riferimento. (K4) – Redigere il piano del bilancio e del conto economico. (K3) – Redigere rapporti in modo mirato su budget. (K3)
K4 – Su base di costi complessivi e costi parziali eseguire il consuntivo aziendale significativo.	20	<ul style="list-style-type: none"> – Interpretare i dati della contabilità finanziaria e differenziarli tra criteri temporali e oggettivi in tipi di costi. (K4) – Classificare i tipi di costi in propri e generali. (K4) – Eseguire un piano delle posizioni di costo e differenziare tra costi ausiliari e principali. (K4) – Assegnare i costi propri ai portatori di costo corrispondenti e i costi generali alle posizioni che li generano. (K4) – Calcolare i valori dei costi generali. (K4) – Calcolare i costi di produzione, costi propri e il profitto aziendale. (K4) (Fonti possibili: „BAB“)
K5 – Impiegare diversi strumenti di controllo per la pianificazione della liquidità e il monitoraggio dei costi.	12	<ul style="list-style-type: none"> – Eseguire calcoli di flusso monetario e di liquidità. (K3) – Allestire il sistema di controllo delle finanze in azienda e impiegare gli strumenti di controllo. (K5)

Competenze operative professionali:	lezioni	Criteri prestazionali/contenuti:
L. Calcolare, controllare, eseguire il consuntivo e analizzare le ordinazioni		
L9 – Considerando la propria esperienza applicare i metodi di calcolo.	32	<ul style="list-style-type: none"> – Utilizzare i diversi metodi di calcolo per il calcolo preliminare e il consuntivo. (K3) – Eseguire il calcolo di copertura dei costi e dedurre le conclusioni necessarie. (K3)
L10 – Creare offerte significative.	10	<ul style="list-style-type: none"> – Su base di preventivi eseguire offerte indirizzate. (K3)
L11 – Rispettare i requisiti di legge in materia di contratto di acquisto e contratto d'appalto.	16	<ul style="list-style-type: none"> – Impiegare correttamente in situazioni le prescrizioni legali. (K3) (Fonti vincolanti: CCL, CO, SIA 118; SIA 118/241 e SIA 241)

Q. Attuare la produzione

Q9 – Organizzare conformemente l'azienda rispettando le prescrizioni legali per protezione delle persone, protezione dell'ambiente e del clima, come pure le regole e norme importanti per ambiente di lavoro e prodotti.	12	<ul style="list-style-type: none"> – Attuare correttamente prescrizioni e norme concernenti protezione delle persone e dell'ambiente. (K3) – Attuare correttamente prescrizioni e norme concernenti condizioni di lavoro. (K3) – Attuare correttamente prescrizioni e norme durante la fornitura di servizi e produzione di prodotti, in particolare quelli con requisiti speciali di produzione e rispettivamente di utilizzo (protezione anti incendio, verniciature protettive, ecc.). (K3) (Fonti vincolanti: CCL, LL, LPChim, ORRPChim, OPChim, LPac, OPac, OIAt, OIF, UFSP, HPS, Suva, Costituzione federale, UFAS, AICAA, SIA, EN) (Fonti possibili: Cleantech, „Protezione antincendio“, „Protezione dal rumore“, ISO 14001:2009/18000:2007)
---	----	--

Le „fonti vincolanti“ e „fonti possibili“ menzionate nei criteri prestazionali sono visibili all'indirizzo www.schreinerbildung.ch/downeidg.

Esame di modulo

- Durata di 4 ore.
- Nota minima 4.0.

Ore di apprendimento

Il modulo comprende 342 lezioni di presenza. Inoltre di devono prevedere circa ulteriori 80 lezioni di studio extrascolastico. Queste includono progetti, escursioni, studi individuali, preparazione agli esami e l'esame di modulo.

In particolare

La conclusione del modulo „Condurre l'azienda – livello base“ è condizione di ammissione all'esame professionale superiore „Maestro falegname“.

Tipi di offerta

I moduli sono proposti da diversi enti formatori e si svolgono in modi diversi. Una panoramica su enti formatori accreditati dalla commissione GQ è presente nel sito web ASFMS e FRECEM.

5.5 Modulo „Condurre l'azienda – livello superiore“

Condizioni preliminari

Attestato professionale federale di “Progettista in falegnameria” o “Responsabile della produzione in falegnameria” o “Capomastro falegname” o “Capo progetto per arredamenti interni” oppure una qualificazione equipollente come pure conoscenza dei contenuti del modulo „Condurre l'azienda - livello base“.

Settore delle competenze operative

Le competenze acquisite permettono di comunicare in modo comprensivo, indirizzato e orientato al traguardo sia con il personale ma anche con i clienti, i fornitori, partner finanziari e altri partner commerciali.

Avere l'ultima responsabilità per tutte le decisioni in azienda, le quali sono prese considerando diversi aspetti e attuate attraverso azioni creative e flessibili in sequenza ordinata e conseguentemente.

Il traguardo supremo è l'assicurazione del successo aziendale e lo sviluppo sostenibile a lungo termine. La liquidità è assicurata mediante la contabilità finanziaria significativa e il controllo permanente. Le strategie aziendali ed i traguardi sono definiti e continuamente monitorati. Il mercato e i mutamenti del mercato sono osservati, in particolare le esigenze dei clienti, laddove per raggiungere i traguardi aziendali derivano misure e una strategia marketing appropriata.

Contesto

Trattare e negoziare con diversi interlocutori necessita comunicazione e comportamento adeguato. Per permettere una crescita adeguata a lungo termine la mentalità e i traguardi aziendali devono essere coerenti, incondizionati da globalizzazione e pensiero di guadagno a corto termine dei luoghi comuni. Marketing mirato permette alle aziende di posizionarsi in maniera misurata e proattiva in mezzo a realtà di concorrenza sotto tensione, mercati saturi e cambiamenti repentini.

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
B. Comunicare in modo efficace		
B7 – Su base di conoscenze cumulate, esprimersi in una lingua nazionale per tipiche situazioni comunicative professionali.	8	<ul style="list-style-type: none"> – Dominare sofisticate situazioni comunicative tipiche della professione (presentazione, evento informativo dipendenti, seduta imprenditoriale). (K3/A4) – Condurre la corrispondenza in modo grammaticalmente e ortograficamente corretto. (K3)
B8 – Su base di conoscenze cumulate, impiegare consapevolmente e conformemente per i destinatari i modelli di comunicazione, rispettivamente ascoltare attentamente, formulare domande mirate e comunicare in modo efficace e competente.	8	<ul style="list-style-type: none"> – Durante i colloqui con i collaboratori o le trattative con i clienti applicare tecniche di interrogazione mirate con modelli di comunicazione adatti alla situazione e ai destinatari. (K3/A3)
B9 – Su base di conoscenze cumulate, creare un clima di discussione empatico, ottenere interesse ed apparire credibile e convincente.	4	<ul style="list-style-type: none"> – Raccogliere informazioni attraverso l'ascolto passivo come attivo, individuare le esigenze dei clienti, argomentare, formulare e dimostrare soluzioni individuali. (K3/A4)

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteria prestazionali/contenuti:
B10 – Definire la gestione aziendale delle informazioni e utilizzare i metodi di supporto appropriati.	4	<ul style="list-style-type: none"> – Applicare un sistema di gestione dell'informazione (SMI) e definire la strategia di informazione (ritiro/consegna) come pure mostrare proposte concrete per l'implementazione. (K3) – Distinguere, strutturare e riassumere la scelta situativa dei media a seconda della rilevanza, es. internet, printmedia. (K4) – Conoscere gli approcci per determinare il tipo, la quantità e la qualità delle informazioni necessarie. (K3)
B11 – Sulla base delle conoscenze acquisite, argomentare in modo appropriato, logico e trasparente.	4	<ul style="list-style-type: none"> – Impiegare e spiegare i termini professionali in un linguaggio comprensibile anche ai profani. (K2/A4) – Con argomenti convincenti presentare una situazione a collaboratori o clienti. (K3/A4) – Rappresentare per iscritto processi, il decorso di colloqui e argomentazione di strategie. (K5)
B12 – Trasmettere a terzi relazioni professionali comprensibili e corrette.	4	<ul style="list-style-type: none"> – Analizzare e scrivere testi fattuali rivolti al pubblico di destinazione in termini di contenuto, struttura e argomentazione. (K4)
B13 – Redigere correttamente, professionalmente, linguisticamente, e legalmente sofisticata corrispondenza aziendale.	4	<ul style="list-style-type: none"> – Redigere corrispondenza aziendale considerando le basi legali. (K3) – Utilizzare correttamente la grammatica e l'ortografia per la terminologia professionale. (K3)
B14 – Prestare consulenza e presentare alla clientela soluzioni con effetto di vendita.	18	<ul style="list-style-type: none"> – Presentarsi con effetto di vendita, argomentare e quindi rappresentare gli interessi dell'azienda. (K6/A4) – Impiegare tecniche di rappresentazione durante i colloqui e convincere con gli effetti derivanti. (K3/A4) – Pianificare e utilizzare in modo indirizzato forme di presentazione con effetto di vendita inclusi i necessari mezzi ausiliari. (K5)

F. Prendere decisioni e attuarle

F9 – Nella conduzione aziendale e gestione di progetti tener conto dei fattori di successo continui.	9	<ul style="list-style-type: none"> – Attuare i fattori di successo dell'azienda nel contesto globale delle aziende, persone e ambiente (economici, sociali, dimensioni ecologiche). (K3) – Analizzare i fattori di successo imprenditoriale che determinano il successo dell'azienda sostenibile a lungo termine, così come costruire e assicurare i vantaggi rispetto alla concorrenza. (K4) – Valutare ulteriori fattori di successo quali il rispetto delle esigenze dei clienti (qualità), collaborazione nel team, pianificazione delle risorse, controllo dei costi e comunicazione trasparente. (K6/A4)
F10 – Applicare le basi strategiche di acquisizione.	9	<ul style="list-style-type: none"> – Utilizzare il significato e i potenziali di ottimizzazione dell'acquisizione strategica. (K3) – Classificare i rischi di acquisizione. (K4) – Stabilire linee guida per l'acquisizione strategica. (K5)

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
G. Definire e controllare i traguardi aziendali		
G1 – Definire i traguardi aziendali superiori e strategici apportando le conoscenze professionali, di gestione aziendale e di economia di mercato.	36	<ul style="list-style-type: none"> – Sviluppare con la tecnica SWOT (analisi ambientale e competitiva) obiettivi aziendali strategici superiori (obiettivi prestazionali, finanziari, dirigenziali, organizzativi, sociali ed ecologici) così come visione, immagine modello e strategia. (K5) – Classificare, analizzare e valutare opportunità e rischi per l'azienda su base di una analisi SWOT. (K4)
G2 – Assumere la responsabilità per l'attuazione dei traguardi aziendali e il controllo periodico.	18	<ul style="list-style-type: none"> – Applicare e valutare gli strumenti di controllo strategico ed operativo per il monitoraggio dell'andamento aziendale attraverso valori pianificati ed effettivi. (K6) – Definire unità di misura per economia, redditività, produttività, e misurare le attività operative dell'azienda. (K6)
G3 – In caso di differenze nell'attuazione dei traguardi aziendali introdurre le misure appropriate.	9	<ul style="list-style-type: none"> – Indagare le cause delle differenze con un'analisi di confronto tra previsioni ed effettivi. (K4) – Su base dei risultati dell'analisi di confronto sviluppare e adottare le misure correttive necessarie. (K5)
G4 – Eseguire il business plan utilizzando i metodi economici aziendali e considerando gli aspetti finanziari.	18	<ul style="list-style-type: none"> – Definire lo sviluppo aziendale mediante obiettivi a corto e medio termine, riassumere, visualizzare e valutare le misure pianificate per conseguire i traguardi come pure gli effetti finanziari risultanti in un business plan. (K6)
J. Applicare marketing per raggiungere i traguardi di vendita		
J1 – Monitorare le tendenze rilevanti del settore in relazione alla presenza sul mercato e ricavare spunti per l'azienda.	25	<ul style="list-style-type: none"> – Riflettere e applicare i concetti di base della ricerca di mercato quantitativa e qualitativa. (K3) – Capire quali sono gli usi dei metodi di sondaggio primari e secondari, censimenti, indagini a campione e la selezione dei campioni. (K2) – Enumerare e capire i metodi di sondaggio. (K2) – Definire un briefing di ricerca di mercato. (K1) – Selezionare gli istituti di ricerca di mercato adatti. (K3) – Valutare ed eseguire sondaggi presso i clienti. (K6/A4) – Definire il sistema di mercato, rappresentarlo, interpretarlo ed analizzarlo. (K4) – Riflettere le relazioni tra gli elementi del sistema di mercato. (K1) – Raccogliere, analizzare e interpretare le caratteristiche degli elementi del sistema di mercato. (K4) – Su base dell'analisi di mercato elaborare un'analisi SWOT e individuare il margine d'azione. (K5)

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteria prestazionali/contenuti:
J2 – Sviluppare strategie di mercato realistiche e commisurate ai traguardi aziendali e all'analisi di mercato.	20	<ul style="list-style-type: none"> – Individuare e trarre conclusioni dall'elaborazione delle priorità rispettivamente elaborazione globale in relazione a mercati parziali, segmenti di mercato e mercati geografici. (K6) – Sviluppare strategia competitiva e posizionamento sul mercato. (K5) – Elaborare in modo strutturato obiettivi di marketing economici. (K5) – Sviluppare strategie di distribuzione per prestazioni di mercato considerando gli influenzatori esterni e proporre canali di distribuzione. (K5)
J3 – Definire il Marketing-Mix.	5	<ul style="list-style-type: none"> – Individuare e valutare dalla strategia misure prioritarie e mirate del Marketing-Mix . (K4)
J4 – Pianificare e attuare la politica sostenibile per prestazioni e prezzo di mercato.	10	<ul style="list-style-type: none"> – Pianificare e attuare in modo operativo le prestazioni di mercato (prodotto, assortimento, qualità, marca, servizio alla clientela, prestazioni di garanzia ecc.). (K5) – Progettare e realizzare la definizione dei prezzi su base di riflessioni strategiche e misure di tariffazione. (K5) – Derivare e giustificare le condizioni di spedizione e di pagamento. (K4)
J5 – Pianificare e attuare la politica efficace di comunicazione.	5	<ul style="list-style-type: none"> – Pianificare e attuare in modo operativo la comunicazione (vendita personale, avvenimenti, sponsorizzazioni, pubbliche relazioni, misure di promozione delle vendite) . (K5) – Salvaguardare un'ampia rete di conoscenze e utilizzarla per l'acquisizione di ordini. (K3/A4) – Utilizzare gli strumenti adatti per la cura del cliente. (K3/A4) – Condurre colloqui di vendita in modo professionale. (K4/A4)
J6 – Pianificare e attuare la politica di distribuzione ottimizzata a costi e esigenze dei clienti.	5	<ul style="list-style-type: none"> – Basata su riflessioni strategiche pianificare e attuare la logistica di distribuzione (gestione del magazzino e dei materiali, trasporti, imballaggi, ecc.). (K5)
J7 – Predisporre l'adeguata infrastruttura marketing.	3	<ul style="list-style-type: none"> – Valutare e implementare i necessari potenziali fattori, sistema di conduzione, sistema di informazione e coordinarli con le esigenze del concetto marketing. (K5)
J8 – Allestire il budget marketing a corto termine.	2	<ul style="list-style-type: none"> – Riflettere e analizzare i vantaggi e gli svantaggi dei vari metodi di budget. (K4) – Pianificare in modo strutturato il budget dei costi pluriennale (ricerche di mercato, comunicazione). (K5)

Competenze operative professionali:	le- zioni	Criteri prestazionali/contenuti:
J9 – Attuare e controllare le decisioni strategiche e operative del marketing e in caso di scostamento introdurre le misure appropriate.	5	<ul style="list-style-type: none"> – Classificare le variazioni del punto di partenza (trends del settore, azienda, sviluppo del mercato). (K4) – Esaminare periodicamente l'adeguatezza della strategia. (K4) – Attuazione della strategia e valutazione delle misure. (K3) – Effettuare il controllo del raggiungimento dei traguardi, valutare e giustificare gli scostamenti e adottare misure correttive. (K6)
K. Analizzare e controllare la situazione finanziaria		
K6 – Utilizzare i metodi per i requisiti, determinazione e acquisizione di capitali.	14	<ul style="list-style-type: none"> – Calcolare il fabbisogno di capitale per attuare la strategia aziendale. (K3) – Descrivere alternative di finanziamento, fare le scelte sulla base dei traguardi aziendali. (K6) – Calcolare gli effetti sulla redditività delle varianti di finanziamento. (K6) – Elaborare e mettere in atto un piano d'investimento idoneo per l'azienda. (K5) – Elaborare diverse alternative per progetti di investimento e valutarli e sceglierli a seconda di punti di vista quantitativi e qualitativi. (K6)
K7 – Conoscere la differenza tra proprietà e possesso, come pure i diversi tipi di contratti.	12	<ul style="list-style-type: none"> – Applicare situativamente e correttamente i requisiti legali. (K3) <p>(Fonti vincolanti: LCC, CO, OLAL)</p>
K8 – Applicare la conoscenza dettagliata su principio dell'ipoteca legale degli artigiani e imprenditori.	6	<ul style="list-style-type: none"> – Applicare situativamente e correttamente i requisiti legali. (K3) – Determinare i lavori soggetti all'ipoteca legale. (K4) <p>(Fonti vincolanti: Codice civile svizzero, SIA 118)</p>
K9 – Eseguire i primi passi per una procedura di recupero crediti e sapere, come reagire su un precetto esecutivo.	6	<ul style="list-style-type: none"> – Comprendere i principi legali relativi al recupero dei crediti nonché i processi e le singole attività in una procedura di recupero crediti (fallimento, pignoramento, garanzia). (K3) – Avviare al procedura di recupero crediti. (K3) – Definire un credito in conformità con la legge. (K2) <p>(Fonti vincolanti: LEF)</p>
K10 – Essere in grado di collocare i principi della tassazione aziendale e le differenze nel diritto fiscale intercantonale in un contesto generale .	6	<ul style="list-style-type: none"> – Comprendere la tassazione delle aziende individuali e delle società e le persone coinvolte in esse. (K2) – Valutare le opportunità di ottimizzazione e risparmio. (K3)

Le „fonti vincolanti“ e „fonti possibili“ menzionate nei criteri prestazionali sono visibili all'indirizzo www.schreinerbildung.ch/downeidg.

Esame di modulo

- Lavoro di progetto „Business plan“ (nota minima 4.0 – vedere filo conduttore per il lavoro di progetto „Business plan“ quale esame di modulo „Condurre l'azienda – livello superiore“).

Ore di apprendimento

Il modulo comprende 277 lezioni di presenza. Inoltre di devono prevedere circa ulteriori 80 lezioni di studio extrascolastico. Queste includono progetti, escursioni, studi individuali, preparazione agli esami e l'esame di modulo.

In particolare

- L'attestato di fine modulo „Condurre l'azienda – livello superiore“ è una delle condizioni di ammissione all'esame professionale superiore „Maestro falegname“.

Tipi di offerta

I moduli sono proposti da diversi enti formatori e si svolgono in modi diversi. Una panoramica su enti formatori accreditati dalla commissione GQ è presente nel sito web ASFMS e FRECEM.