

Consulente di vendita in orologeria APF

Consulente di vendita in orologeria APF

Commercio

Il consulente e la consulente di vendita in orologeria consigliano la clientela nella vendita di orologi meccanici e digitali. Presentano i vari modelli, ne spiegano le caratteristiche e forniscono determinati servizi, ad esempio riparazioni o valutazioni.

Attività

Consulenza nella vendita

- presentare al cliente o alla cliente modelli di orologio adatti alle sue esigenze e appartenenti a diverse epoche
- fornire informazioni sulla struttura degli orologi e i materiali utilizzati, come titanio, oro o ottone
- mostrare come impostare e regolare gli orologi
- informare la clientela in merito alle tecniche di fabbricazione e rifinitura, ad esempio incisioni eseguite a mano o meccanicamente
- conoscere le caratteristiche qualitative di gioielli, diamanti e pietre preziose, nonché le tecniche di incastonatura

Trasmissione di informazioni tecniche

- fornire informazioni relative a tecniche orologiere e funzioni speciali degli orologi automatici
- informare le persone interessate in merito alla storia dell'industria orologiera

Riparazioni

- ricevere ordini di riparazioni
- individuare e correggere difetti di minore entità
- sostituire batterie e cinturini

Compiti amministrativi e di gestione

- rispondere alle domande della clientela e prendere posizione di fronte alle questioni giuridiche relative al contratto di vendita
- trattare reclami, ad esempio proporre soluzioni in linea con la politica dell'azienda e le richieste del cliente o della cliente
- immagazzinare e presentare i prodotti, controllare l'inventario ed effettuare gli ordini
- rilasciare certificati di garanzia e fatture

Condizioni di lavoro

I consulenti e le consulenti di vendita in orologeria lavorano in negozio e generalmente hanno orari regolari.

Questi professionisti e queste professioniste trovano impiego presso punti vendita che trattano orologi, come negozi specializzati o il reparto orologeria di un grande magazzino.

Attitudini e interessi

Attitudini

- Spirito decisionale
- Senso commerciale
- Cortesia e tatto
- Facilità di contatto
- Accuratezza e precisione
- Attitudine a negoziare
- Capacità di mettere a proprio agio gli altri

Interessi

- Consigliare
- Lavorare all'interno
- Informare e sensibilizzare
- Essere in contatto con altre persone

Formazione

Questa formazione è generalmente modulare e si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione.

Durata

- 2 anni

Condizioni di ammissione

- le condizioni di ammissione figurano nel [regolamento d'esame](#) ↗

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/3081>

Titolo

- attestato professionale federale (APF) di consulente di vendita in orologeria

Formazione continua

Diploma federale

- Capo delle vendite EPS
- Manager del commercio al dettaglio EPS

Professioni simili

Ulteriori informazioni

Numero Swissdoc

Link utili

Watch Sales Academy

<https://watchsalesacademy.ch/>

(in francese e tedesco)

Federazione dell'industria orologiera svizzera

<https://www.fhs.swiss/fre/homepage.html>

(in francese e inglese)

Associazione svizzera dei gioiellieri e dei negozi specializzati in orologeria (VSGU-ASHB)

<https://vsgu-ashb.ch/fr/>

(in francese e tedesco)

Basi legali

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/72245?lang=de>