



Unione Europea



**ISTITUTO MATTEI**

Via Settembrini, 12 - Caserta

[www.matteicaserta.gov.it](http://www.matteicaserta.gov.it)

Dirigente Scolastico: Roberto Papa



## OPERATORE MULTIMEDIALE

TUTOR: Proff. Comune Giuseppe – Fazzino Lucia – Politano Martina Anna Carmela



Durata: 40 ore

Gli allievi conoscono metodologie operative e tecnologie del settore audiovisivo: organizzazione, preparazione, uso, manutenzione di mezzi e strumenti professionali. Le competenze, le capacità spendibili nel campo multimediale, in cui imprese/aziende televisive, cinematografiche, audiovisive utilizzano strategie, interventi, strumenti e tecniche per format, prodotti e servizi adeguati a sollecitazioni dell'utenza, alla tendenza dei tempi e del momento, influenzando comportamenti e stili di vita.

Data 24/01/2017      ora: 14.30

*Pubblico di riferimento: Allievi della classe 3<sup>A</sup> dell'IPAV (indirizzo Produzioni Audiovisive).*

## OPERATORE GRAFICO

TUTOR: Proff. Cavaso Pietro – D'Alterio Maria Gloria – De Felice Rosa



Durata: 40 ore

Gli allievi acquisiscono conoscenze, competenze, capacità per l'utilizzo di strumenti e indispensabili per attività del processo grafico e pubblicazione "no-paper": definire, attuare un'azione di marketing per migliorare il posizionamento dell'azienda sul mercato e/o un piano di comunicazione; elaborare un prodotto grafico/fotografico secondo diverse tipologie di supporto per la pubblicazione; conoscere tecniche per impaginare, comunicare, inserire nei media di diversa tipologia, prodotti grafici e multimediali

Data 14/12/2016      ora: 14.00

*Pubblico di riferimento: Allievi della classe 3<sup>A</sup> dell'IPCP (indirizzo Promozione Commerciale e Pubblicitaria)*

## OPERATORE VENDITA

TUTOR: Proff. Broccoli Mafalda – Cerreto Marta – Milani Enrico



Durata: 40 ore

Gli allievi apprendono conoscenze, competenze, capacità per allestire, riordinare spazi espositivi, assistere il cliente nell'acquisto di prodotti e nel registrare merci in uscita secondo logiche di servizio; analizzare ed interpretare il mercato e posizionare prodotti, servizi in modo adeguato; realizzare interventi per marketing e comunicazione per una molteplicità di contesti lavorativi che vanno dalle piccole imprese commerciali alle catene della grande distribuzione organizzata.

Data 13/12/2016      ora: 15.00

*Pubblico di riferimento: Allievi della classe 3<sup>A</sup> dell'indirizzo Servizi Commerciali*

## OPERATORE MODA

TUTOR: Gallo Giuseppina – Liquori Colantuono Giuseppina – Laviscio Assunta



Durata: 40 ore

Il percorso è finalizzato all'acquisizione di conoscenze, competenze, capacità per intervenire, a livello esecutivo, nelle aziende del settore dell'abbigliamento (industria, artigianato), nelle case di moda e nei laboratori connessi, operando nel realizzare figurini e disegni in piano di capi d'abbigliamento, realizzando il modello in carta o tela per poi confezionarlo in tessuto; per ricercare soluzioni originali nelle varie fasi del lavoro; per realizzare il progetto-moda con specifici materiali e tecniche, considerando problematiche tessili, accessori, modellistiche, di confezione.

Data 06/03/2016      ora: 14.30

*Pubblico di riferimento: Allievi della classe 3<sup>A</sup> dell'IPTS (indirizzo Produzioni Tessili Sartoriali)*

## OPERATORE ESTETICA

TUTOR: Proff. De Maio Maria Giovanna – Gallo Giuseppina – Tuma Debora



Durata: 40 ore

Le competenze acquisite nel percorso sono spendibili in saloni/cliniche di bellezza, centri medici specializzati, di benessere, termali, studi cinematografici e televisivi (truccatrice), villaggi turistici e navi da crociera; nel trattamento del corpo umano per migliorarne l'aspetto estetico (eliminazione di inestetismi), utilizzando attrezzature elettro-estetiche, prodotti cosmetici (maschere, lozioni, trucchi ecc.), gestendo il rapporto con la clientela (accoglienza, intrattenimento, congedo) e l'ambiente di lavoro nel rispetto delle norme di igiene, sicurezza e qualità.

Data 24/05/2017      ora: 14.00

*Pubblico di riferimento: Allievi della classe 3<sup>A</sup> dell'indirizzo Socio Sanitario (sez. A)*

## OPERATORE MARKETING

TUTOR: Proff. Molinaro Paola – Nespoli Vincenza – Tartaglione Gustavo



Durata: 40 ore

Il percorso permette di acquisire conoscenze su strategie di vendita, controllo dell'efficienza della rete distributiva/ commerciale, monitoraggio, mediante procedure per raccogliere informazioni, analizzarle, organizzarle, presentarle a responsabili del settore; competenze nelle tecniche di comunicazione ad impatto emotivo per capire le reali esigenze del cliente, influenzando i comportamenti con la linguistica e le tecniche di persuasione; individuare le motivazioni del cliente; padroneggiare le fasi di negoziazione; mantenere la motivazione di fronte a difficoltà e delusioni.

Data 24/05/2017      ora: 14.00

*Pubblico di riferimento: Allievi della classe 3<sup>A</sup> dell'indirizzo Socio Sanitario (sez. B)*