

Evolvere in ambito commerciale

Percorsi



Sommario

Introduzione	3
Accedere all'ambito commerciale	4
Motivi per cambiare attività	4
Acquisire competenze commerciali di base	5
Ritratto: Medicina ed economia in un'unica professione	
Daniel Lo Verdi, 43 anni, capo reparto presso la Swica di Winterthur	8
Cambiare professione tramite una scuola di commercio privata	10
Formazione professionale di base (completa o ridotta)	10
Ritratto: Dal diploma privato di commercio alla piena soddisfazione professionale	
Dana Sander Hefti, 46 anni, collaboratrice amministrativa presso la Lega contro il cancro della Svizzera centrale	12
Progredire in ambito commerciale	14
Specializzarsi	14
Sostenere l'esame finale	14
La validazione degli apprendimenti acquisiti	15
Sostenere un esame di professione senza AFC	16
Maturità professionale e scuola universitaria professionale	17
Scuola specializzata superiore	17
Ritratto: La validazione degli apprendimenti acquisiti come trampolino di lancio	
Andreas Schönmann, 41 anni, coach nel campo dell'integrazione professionale	18
L'opinione dello specialista	
Cornel Müller, coach di carriera e cofondatore della piattaforma Jobchannel	20
Maggiori informazioni	22

Introduzione

Volete o dovete lasciare il vostro attuale impiego e intraprendere una professione in ambito commerciale? Il presente opuscolo spiega come acquisire le competenze necessarie e prepararsi per la nuova attività.

Siete attivi nel settore già da diversi anni ma non avete una formazione commerciale? Provate ad ottenere una certificazione delle vostre conoscenze professionali per aumentare le possibilità sul mercato del lavoro. Scoprirete inoltre in che modo è possibile ottenere una qualifica professionale riconosciuta a livello federale senza dover effettuare un tirocinio.

Per quanto riguarda le possibilità di formazione continua c'è l'imbarazzo della scelta. Affinché non vi perdiate nella giungla delle offerte, nella seconda parte dell'opuscolo viene presentata una breve panoramica.

Inoltre, un esperto del mercato del lavoro nel settore commerciale si esprime in merito alla situazione attuale e alle opportunità per chi sceglie di progredire in questo ambito. Lasciatevi infine ispirare e incoraggiare dai ritratti di persone che sono riuscite a realizzare il loro progetto.

Accedere all'ambito commerciale

Motivi per cambiare attività

Possono essere molteplici i motivi che spingono una persona a cambiare professione passando al settore commerciale. Spesso si tratta di fattori esterni oppure di circostanze che influenzano profondamente la vita di una persona. Ad ogni modo, con una strategia chiara, la dovuta perseveranza e anche un pizzico di fortuna, ci si può riuscire.

Assumersi maggiori responsabilità

Capita spesso che nelle aziende del settore tecnico o artigianale i professionisti e le professioniste con più anni di esperienza si assumano sempre più responsabilità, facendosi carico di svariate mansioni amministrative: redigere rapporti, formulare offerte, calcolare prezzi, svolgere colloqui di consulenza, emettere fatture, gestire progetti, ecc. Per farlo al meglio, servono adeguate competenze commerciali.

Cambiare settore partendo da una professione affine

Nel caso degli impiegati e delle impiegate del commercio al dettaglio, degli assistenti e delle assistenti di farmacia o di studio medico è piuttosto comune passare a una professione commerciale nel corso

della carriera. Gli assistenti e le assistenti di studio medico sono particolarmente apprezzati dalle casse malati in qualità di collaboratori specializzati, poiché conoscono il vocabolario medico e dispongono di competenze amministrative. Spesso gli impiegati e le impiegate del commercio al dettaglio scelgono invece di proseguire la propria carriera nella vendita oppure di lavorare nell'amministrazione in seno a una catena di negozi.

Mettersi in proprio

Se intendete fondare un'azienda, dovrete automaticamente occuparvi delle mansioni amministrative, come formulare offerte ed emettere fatture, tenere la contabilità, calcolare l'imposta sul valore aggiunto e gestire la corrispondenza con la clientela. Se l'azienda cresce, dovrete assumere del personale, quindi occuparvi di contratti di lavoro, buste paga, ecc. Sono molti gli aspetti commerciali di cui un datore di lavoro deve occuparsi.

Cambiare settore per motivi di salute

A volte lasciare il proprio impiego per il settore commerciale può essere una scelta obbligata. Se per motivi di salute non si è più nelle condizioni di esercitare un'attività



artigianale o fisicamente troppo impegnativa, un riorientamento di questo genere non può che essere una soluzione logica. Se poi le conoscenze professionali già acquisite possono essere applicate anche in ambito commerciale, tanto meglio.

Acquisire competenze commerciali di base

In ambito commerciale, l'informatica e le conoscenze linguistiche rivestono un ruolo importante in quasi tutte le aziende e i settori. Oggi, senza tecnologie dell'informazione e della comunicazione nessuna amministrazione può più funzionare. L'inglese è diventato ormai

indispensabile nel mercato internazionale così come il tedesco o il francese in quello nazionale. Non c'è dunque da stupirsi se, tra i corsi di formazione continua proposti, quelli di lingua sono i più richiesti. Anche i corsi di informatica e quelli sui diversi aspetti commerciali suscitano grande interesse.

Queste formazioni si svolgono sotto forma di corsi, seminari o workshop. Spesso gli organizzatori formulano offerte molto flessibili, strutturate in moduli e/o su più livelli, affinché i candidati e le candidate possano usufruirne parallelamente all'attività lavorativa. A volte, oltre ai certificati rilasciati è possibile ottenere titoli ricono-

sciuti a livello regionale, nazionale o internazionale.

L'offerta di corsi è ampia e la durata e le condizioni variano molto. Definite con precisione gli obiettivi professionali che intendete raggiungere, le competenze già acquisite e quelle che ancora dovete sviluppare per realizzare il vostro progetto.

Corsi commerciali

Nella maggior parte dei casi, semplici conoscenze di base acquisite tramite singoli corsi non sono sufficienti per cambiare professione e passare al settore commerciale. Tuttavia, se non avete intenzione di seguire una formazione più ampia potete ritenere questo tipo di corsi un buon punto di partenza per intraprendere una professione commerciale.

Società degli impiegati del commercio, sezione Ticino

➤ www.sicticino.ch > Offerte
> **Formazione continua**

Scuola Club Migros

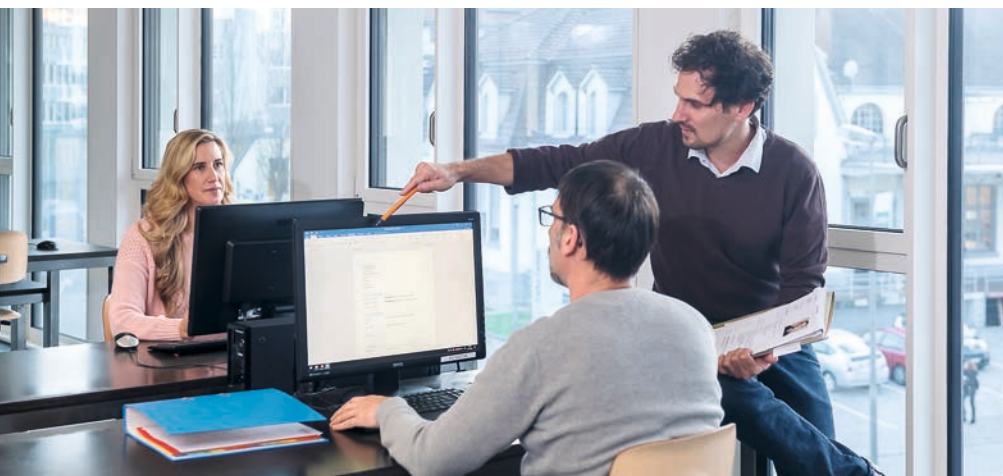
➤ www.scuola-club.ch > Offerte
> **Business > Offerte amministrative e commerciali**

Programmi informatici

Oggi molti datori di lavoro – non solo in ambito commerciale – partono dal presupposto che ogni dipendente disponga di conoscenze informatiche e sappia usare il pacchetto Office. È quindi indispensabile aggiornare le proprie conoscenze in questo campo.

European Computer Driving Licence (ECDL)

➤ www.ecdl.ch



Scuola Club Migros: diversi corsi e cicli di formazione in informatica

➤ www.scuola-club.ch > Offerte
> Business

ECAP Ticino Unia: formazione & partecipazione

➤ www.ecap.ch/it > Corsi
> Informatica

CFP-OCST Centro di formazione professionale

➤ www.cfp-ocst.ch/corsi/informatica

Formazioni continue e certificazioni in Digital Competence

➤ www.digicomp.ch

Conoscenze linguistiche

Forse è già passato parecchio tempo dal vostro soggiorno in Inghilterra ed è ora di rinfrescare il vostro inglese. O forse vi serve un po' di terminologia settoriale in tedesco. Oppure dovete riuscire a farvi capire in russo per poter partecipare a una riunione di lavoro. L'offerta di corsi di lingua non manca di certo. Paragonate la metodologia e i prezzi dei corsi e richiedete sempre un attestato di frequenza.

Qualora decidiate di conseguire un certificato di lingua riconosciuto,

è importante comparare i livelli di conoscenza attestati dai vari certificati. Il Quadro comune europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue (QCER) e l'Association of Language Testers in Europe (ALTE) suddividono gli esami di lingua e i certificati europei in sei livelli. In questo modo le varie offerte possono essere confrontate con più sistematicità.

Gli esami di certificazione si tengono generalmente una o due volte all'anno ed è quindi fondamentale iscriversi in tempo utile.

Un soggiorno linguistico all'estero è certamente il modo migliore per imparare una lingua. Tuttavia, anche in Svizzera è possibile raggiungere un buon livello frequentando i corsi proposti. Come per tutte le offerte di formazione, anche in questo caso dovrete chiedervi: quali sono le capacità di cui già dispongo? Cosa voglio o devo raggiungere? Quanto posso investire? Per maggiori informazioni sui certificati riconosciuti, gli organizzatori (corsi per adulti, scuola club Migros, scuole private, ECAP Ticino UNIA, centro di formazione professionale CFP-OCST), i corsi, ecc. si veda:

➤ www.orientamento.ch/corsidilingua



Daniel Lo Verdi

43 anni, capo reparto presso la Swica di Winterthur

Medicina ed economia in un'unica professione

8

Durante la sua prima formazione come fisioterapista, Daniel Lo Verdi si è confrontato a lungo con temi di natura medica. «È stato il punto di partenza ideale per quando poi ho deciso di evolvere professionalmente. Cercavo un campo di attività che coinvolgesse sia le conoscenze mediche che gli aspetti economici.»

Da fisioterapista a vicedirettore

Dopo aver esercitato come fisioterapista, per dieci anni Daniel ha ricoperto il ruolo di vicedirettore di un'azienda specializzata nella garanzia della qualità nel settore della medicina complementare. In questa funzione si è trovato a capo di 35 dipendenti. L'azienda ha creato un certificato di qualità, rilasciato ai terapisti e alle terapi-

ste che superavano un esame approfondito: un aiuto per chi fosse alla ricerca di professionisti adeguatamente formati. Il passaggio da fisioterapista a responsabile della qualità ha portato con sé anche l'assunzione di diverse nuove mansioni commerciali.

Una formazione dopo l'altra

Daniel si dice soddisfatto della sua riconversione. «Per me era importante che il lavoro corrispondesse ai miei valori, ma anche che le competenze necessarie fossero certificate sulla base della mia esperienza professionale e della mia formazione continua. Ecco perché ho conseguito un MBA in General Management.» Inoltre, parla anche sei lingue. «Tutto questo mi ha permesso di lavorare a metà strada tra medicina ed economia e di farmi un nome nel settore.»

In seguito, Daniel è stato assunto dall'assicurazione malattia Swica come responsabile del settore di medicina complementare. Dopo aver assolto la formazione di specialista in materia di assicurazione malattia APF, si è appassionato sempre di più all'ambito pedagogico, diventando anche perito d'esame.

Oggi Daniel è diventato, sempre presso la Swica, capo del reparto prestazioni ambulatoriali, cui fanno capo circa 500 lavoratori e lavoratrici.

Questione di responsabilità

Sebbene non abbia mai smesso di avanzare nella carriera, il giovane capo reparto afferma con modestia che, dopo tutto, «si tratta essenzialmente di trovare soluzioni responsabili.» Ciò significa saper analizzare una situazione, sviluppare un piano, metterlo in atto e infine valutarlo. A tal proposito si è rivelato utile l'approccio scientifico-analitico che ha sviluppato da fisioterapista. Mentre prima lavorava a contatto con i suoi pazienti come terapeuta, oggi opera con i suoi dipendenti in qualità di responsabile.

Cambiare professione tramite una scuola di commercio privata

Spesso gli adulti scelgono di frequentare una scuola di commercio privata per inserirsi nel settore. Talvolta le offerte includono anche corsi di informatica o di lingua. Vi sono poi formazioni che, oltre alle competenze commerciali di base, trasmettono conoscenze specifiche come quelle relative al ramo alberghiero.

Queste offerte sono proposte da scuole private i cui cicli di formazione portano all'ottenimento di diplomi propri degli istituti stessi. Se la scuola ha un'autorizzazione cantonale, può offrire anche formazioni che portano al conseguimento di un titolo federale.

La scelta di offerte è ampia e differenziata e va da singoli corsi - anche a struttura modulare - fino a cicli di formazione integrali della durata di 2-4 semestri.

È importante prendersi il tempo necessario per confrontare le diverse offerte. Ogni situazione personale è diversa, di conseguenza il ciclo di formazione scelto dovrebbe rispondere alle vostre esigenze specifiche.

Scuole di commercio private in Ticino

> www.istitutosantanna.ch
> **Formazioni > Commercio**

Federazione svizzera delle scuole private

> www.swiss-schools.ch

Società degli impiegati del commercio, sezione Ticino

> www.sicticino.ch > **Offerte
> Formazione continua**

Cicli di formazione con marchio di qualità «edupool.ch», riconosciuto a livello nazionale

> www.edupool.ch > **Cicli di
formazione**

Formazione professionale di base (completa o ridotta)

Una formazione commerciale di base completa può essere assolta anche in età adulta. Quella che porta all'ottenimento dell'attestato federale di capacità (AFC) di impiegato/a di commercio dura tre anni, mentre quella che porta al conseguimento del certificato federale di formazione pratica (CFP) di impiegato/a di commercio dura due anni.



Nel caso in cui abbiate già conseguito un titolo in una professione affine al settore commerciale (ad es. impiegato/a del commercio al dettaglio AFC) o una maturità liceale, a determinate condizioni potete seguire una formazione commerciale di base ridotta. Informatevi presso la Divisione della formazione professionale del vostro cantone. La condizione necessaria per poter frequentare sia una formazione professionale completa che una ridotta è tro-

vare un posto di tirocinio. Chiarite innanzitutto in che modo finanziare il vostro sostentamento.

➤ www.orientamento.ch/qualifica-adulti > **Formazione professionale di base ridotta**

I posti disponibili sono pubblicati nella Borsa svizzera dei posti di tirocinio:

➤ www.orientamento.ch/tirocinio



Dana Sander Hefti
46 anni, collaboratrice amministrativa presso la Lega contro il cancro della Svizzera centrale

Dal diploma privato di commercio alla piena soddisfazione professionale

Cresciuta nella Germania dell'Est, cinque anni dopo la caduta del Muro di Berlino Dana Sander Hefti si è trasferita in Svizzera, dove dapprima ha trovato impiego come cameriera, poi come praticante alla ricezione. «Il mio motto è «facendo si impara» e oggi posso dire di aver fatto molta strada.» All'inizio dell'anno 2000 ha deciso

di frequentare una scuola privata di commercio parallelamente all'attività lavorativa e un anno più tardi ha ottenuto il relativo diploma.

L'ingresso nel settore commerciale

Dana è in seguito riuscita a inserirsi nel settore commerciale come

collaboratrice amministrativa presso la Lega polmonare svizzera. «Sono grata di aver avuto la possibilità di dare prova delle mie capacità all'interno del segretariato e di aver trovato così una posizione nel ramo commerciale.»

Dopo la nascita di suo figlio è rimasta a casa per cinque anni, ma grazie alle conoscenze acquisite presso la Lega polmonare è poi riuscita a reinserirsi nel mondo del lavoro, trovando il suo attuale impiego presso la Lega contro il cancro della Svizzera centrale. Da dieci anni ormai lavora per questa istituzione con un grado di occupazione del 60%. Si occupa di rispondere al telefono, di trattare le domande di finanziamento approvate e di preparare i versamenti. Al telefono può prendersi tutto il tempo necessario per discutere con le persone interessate, aspetto peraltro molto apprezzato dai suoi interlocutori.

Attività diversificate

Uno degli aspetti che Dana più apprezza del suo lavoro è la varietà dei compiti. Tra le altre cose, si occupa di aggiornare il sito web dell'associazione e, d'intesa con la direttrice, organizza eventi sulla prevenzione e la promozione della salute e relazioni pubbliche di medici specialisti sul tema del cancro. Assiste la direttrice nelle pubbliche relazioni e, all'occorrenza, la sostituisce per i ringraziamenti ai donatori e per la registra-

zione degli estratti conto. Si occupa volentieri anche della gestione di corsi e seminari: «Se corsi, riunioni o incontri di gruppi di autoaiuto si tengono nei nostri spazi, allora mi accerto che sia tutto pronto. Più in generale, con una mia collega sono responsabile del budget, dei lavori di segretariato e delle adesioni all'associazione.»

L'importanza della formazione continua

Dana non rimpiange di non aver intrapreso un tirocinio in campo commerciale. «Ho sempre ritenuto il diploma di una scuola privata di commercio sufficiente.» Ammette tuttavia che nell'attività quotidiana occorre darsi molto da fare e mantenersi costantemente aggiornati. «Bisogna interessarsi e impegnarsi, fare domande, dimostrarsi tenaci e sfruttare le offerte di formazione continua interne ed esterne.» E conclude: «Mi dà molta soddisfazione fare qualcosa di significativo e lavorare per un'organizzazione non profit.»

Progredire in ambito commerciale

Specializzarsi

La vostra riconversione nel settore commerciale è riuscita e avete già maturato esperienza professionale? Le formazioni che permettono di diventare collaboratore specializzato o collaboratrice specializzata rappresentano una possibilità per progredire nella vostra carriera, per ricoprire una nuova funzione o assumere mansioni supplementari.

Alcune scuole private o associazioni professionali propongono questo tipo di formazioni. Non rilasciano un titolo federale, bensì un proprio diploma o un attestato di frequenza.

Informatevi innanzitutto sui diplomi o gli attestati richiesti nel vostro ramo. Rivolgetevi eventualmente all'associazione professionale, al datore di lavoro, ai colleghi o all'ufficio dell'orientamento scolastico e professionale.

Società degli impiegati del commercio, sezione Ticino

➤ www.sicticino.ch > Offerte
> Formazione continua

Cicli di formazione con marchio di qualità «edupool.ch», riconosciuti a livello nazionale

➤ www.edupool.ch > Cicli di formazione

Esempi di altre specializzazioni proposte dalle scuole o dalle associazioni professionali:

Addetto/a agli acquisti

➤ www.procure.ch/it

Assistente in commercializzazione immobiliare

➤ www.svit.ch/it/svit-ticino

Segretario/a di studio medico

➤ www.scuola-club.ch

➤ www.luganobusinessschool.ch

Sostenere l'esame finale

Se avete accumulato una certa esperienza professionale e delle conoscenze specifiche nel settore commerciale, esiste la possibilità di sostenere direttamente l'esame finale come impiegato o impiegata di commercio AFC o CFP, senza dover effettuare un tirocinio (ordinanza federale sulla formazione professionale, art. 32). Per l'ammissione a questo esame non dovete stipulare un contratto di tirocinio, tuttavia, al momento dell'esame è necessario poter comprovare un'esperienza professionale complessiva di cinque anni, di cui almeno due nel settore commerciale. Una volta superato l'esame, riceverete l'attestato federale di capaci-

tà o il certificato federale di formazione pratica.

➤ www.orientamento.ch/qualifica-adulti > Ammissione diretta all'esame finale

Se vi sono lacune da colmare negli ambiti delle conoscenze professionali, avete la possibilità di frequentare dei corsi che consentono una preparazione all'esame parallelamente all'attività lavorativa. Tali corsi sono solitamente offerti dalle associazioni professionali o da istituti di formazione privati e durano uno o due anni. Società degli impiegati del commercio, sezione Ticino

➤ www.sicticino.ch > Offerte > Formazione continua

Scuole di commercio private in Ticino

➤ www.istitutosantanna.ch > Formazioni > Commercio

Federazione svizzera delle scuole private

➤ www.swiss-schools.ch

Esistono 19 rami di formazione e d'esame che coprono tutti i settori dell'economia e dell'amministrazione. Il ramo nel quale assolvere la parte aziendale della procedura di qualificazione è sta-

Portale d'accesso cantonale

Sostenere l'esame finale o avviare una procedura di validazione degli apprendimenti acquisiti? Per capire quale sia il percorso più adatto, prendete innanzitutto contatto con i servizi che si occupano della qualifica professionale per adulti nel vostro Cantone di domicilio. Gli specialisti sono a vostra disposizione per informarvi sulla strada da intraprendere per ottenere un AFC o un CFP.

➤ www.orientamento.ch/qualifica-adulti > Portali d'accesso

bilito in base alle conoscenze professionali acquisite fino a quel momento. Gran parte dei candidati e delle candidate svolge l'esame finale nel ramo «Servizi e amministrazione».

➤ www.orientamento.ch/qualifica-adulti > Portali d'accesso

La validazione degli apprendimenti acquisiti

Facendo riconoscere i propri apprendimenti acquisiti, gli adulti possono ottenere un attestato federale di capacità (AFC) o un certificato federale di formazione pratica (CFP) senza dover seguire una formazione professionale di base e/o superare l'esame finale. Si tratta di allestire un dossier sulle vostre competenze professionali e di farle riconoscere. Ciò avviene sulla base delle esperienze che potete comprovare. Nella Svizzera italiana questa possibili-

tà esiste solo nell'ambito della qualificazione per la professione di impiegato o impiegata di commercio AFC.

Dovete dimostrare di aver lavorato almeno cinque anni in totale, di possedere un'esperienza di almeno due anni nel campo dell'impiegato/a di commercio AFC e un titolo riconosciuto che attesti il livello B1 nella seconda lingua (francese, tedesco o inglese). L'allestimento del dossier di validazione presuppone buone conoscenze scritte e orali della lingua ufficiale, nonché la capacità di lavorare in modo autonomo e analitico. Gli esperti esaminano il dossier e vi convocano per un colloquio di approfondimento. In seguito, ricevete un rapporto dettagliato sui vostri apprendimenti acquisiti. Se avete dimostrato di disporre di tutte le competenze richieste, ottenete su-

bito la qualifica professionale di impiegato o impiegata di commercio AFC. Se invece gli esperti hanno constatato delle lacune, avete la possibilità di colmarle entro cinque anni mediante formazioni complementari mirate. Esse sono solitamente proposte dalle scuole o dalle associazioni professionali.

La validazione degli apprendimenti acquisiti non esiste per il CFP di impiegato/a di commercio.

Per maggiori informazioni:

➤ www.orientamento.ch/vae

➤ www.ti.ch/sfc

Sostenere un esame di professione senza AFC

A seconda della vostra formazione precedente e dell'esperienza pratica accumulata, anche senza un AFC potete essere ammessi a un esame

Buono a sapersi

Contributi per i corsi di preparazione agli esami federali

Chi partecipa ai corsi di preparazione per un esame di professione con attestato professionale federale (APF) o per un esame professionale superiore (EPS) con diploma federale può ricevere un sostegno finanziario presentando un'apposita domanda alla Confederazione. Viene rimborsato fino al 50% dei costi (solo in caso di effettivo svolgimento dell'esame).

➤ www.sbf.admin.ch/contributi

di professione che porta all'ottenimento di un attestato professionale federale (APF). In ambito commerciale esistono alcuni esami di professione che non richiedono un AFC, come ad esempio assistente di direzione, gestore/trice immobiliare o specialista nella direzione di un team. Informatevi in merito ai requisiti d'esame presso la relativa associazione professionale.

➤ www.orientamento.ch/qualifica-adulti > **Possibilità per la formazione superiore**

Maturità professionale e scuola universitaria professionale

Se avete completato un tirocinio come impiegato/a di commercio o in un settore affine (come ad esempio il commercio al dettaglio), esiste la possibilità di ottenere la maturità professionale nell'indirizzo «economia e servizi». I corsi di preparazione sono offerti dalle scuole professionali o dalle scuole private e possono essere seguiti parallelamente all'attività lavorativa o a tempo pieno. La maturità professionale apre la strada a percorsi di studio in ambito economico presso le scuole universitarie professionali (SUP).

➤ www.orientamento.ch/maturita
> **Maturità professionale**

➤ www.orientamento.ch/sup

Scuola specializzata superiore

Se siete titolari di un AFC di impiegato/a di commercio o avete concluso un'altra formazione professionale di base in un settore affine a quello del commercio, potete iscrivervi a un ciclo di formazione con indirizzo commerciale presso una scuola specializzata superiore (SSS). Le formazioni SSS si contraddistinguono per un approccio molto pratico alla materia e durano dai due ai quattro anni, a seconda dell'istituto e del programma. I corsi possono essere frequentati parallelamente all'attività lavorativa oppure a tempo pieno e si concludono con il rilascio di un diploma federale SSS. Alcuni esempi: economista aziendale, marketing manager e specialista legale. Informatevi direttamente presso le rispettive scuole.

➤ www.orientamento.ch/sss



Andreas Schönmann

41 anni, coach
nel campo
dell'integrazione
professionale

La validazione degli apprendimenti acquisiti come trampolino di lancio

Dopo aver interrotto il tirocinio, Andreas Schönmann ha fatto diversi lavori: è stato proprietario del primo negozio vegano in Svizzera, direttore di filiale nel commercio al dettaglio e responsabile di vari progetti commerciali. Non ha seguito un percorso lineare: la sua carriera è composta da diversi tasselli che

l'hanno poi condotto alla sua attività attuale.

Da disoccupato a coach

Andreas è rimasto disoccupato due volte e ha dovuto far capo ai servizi dell'ufficio regionale di collocamento (URC). «Oggi posso dire di essere passato dall'altra parte. In qualità di coach per

l'integrazione professionale sostengo disoccupati di lunga durata nel loro processo di candidatura.» Grazie alla sua lunga esperienza, Andreas possiede grande conoscenza del mondo del lavoro e gode di buona credibilità nella sua funzione.

In passato, quando è stato direttore di filiale presso diverse stazioni di servizio, Andreas si è anche occupato di formare apprendisti e apprendiste. È così che si è accorto di quanto apprezzasse sostenere le persone nel loro percorso professionale e che ha deciso di seguire una formazione continua per ottenere il diploma di formatore degli adulti SSS. Durante questo percorso è poi maturata l'idea di dedicarsi più specificatamente al settore dell'integrazione professionale.

AFC di impiegato di commercio

Una volta diplomato, per due anni Andreas non è riuscito a inserirsi nel settore perché gli mancava un AFC. «Dopo diversi colloqui presso l'ufficio dell'orientamento e alcuni incontri informativi sulla validazione degli apprendimenti acquisiti, mi sono annunciato in extremis per questa procedura.» Sulla base delle sue precedenti attività, Andreas ha potuto iniziare le pratiche per diventare impiegato di commercio AFC.

«Nella prima parte della procedura, con altri candidati siamo stati assistiti in gruppo per la preparazione del dossier. In più oc-

casioni abbiamo potuto usufruire del sostegno di specialisti dell'orientamento professionale. L'allestimento del dossier e la descrizione delle competenze sono stati molto impegnativi.» Andreas ha anche frequentato alcune lezioni di contabilità e di economia alla scuola professionale. Inoltre, ha dovuto sostenere un esame di lingua scritto e orale. «Nel complesso considero ottimale il sostegno e le varie fasi della validazione. Sono riuscito a concludere l'intera procedura nel giro di 12 mesi.»

Un valore aggiunto

Da cinque anni Andreas lavora su mandato dell'URC e da due fa parte del team di un'istituzione attiva nell'ambito dell'integrazione professionale. Senza l'AFC non avrebbe potuto adempiere ai criteri formali per ottenere questo impiego. Durante le sue consulenze, non dimentica mai di ricordare alle persone le possibilità offerte dalla procedura di validazione: «Nel mio caso mi ha addirittura permesso di accedere al lavoro dei miei sogni.»

L'opinione dello specialista



Cornel Müller, coach di carriera e cofondatore della piattaforma Jobchannel

Quali sono i vantaggi di un passaggio al settore commerciale? E gli svantaggi?

20

Da decenni le professioni commerciali sono tra le più scelte. Ancora oggi sentiamo spesso i genitori dire ai propri figli: «Fai un tirocinio commerciale, così vai sul sicuro!» Questo settore ha molto da offrire: varietà, compi-

ti stimolanti, diverse possibilità di sviluppo professionale, opportunità di carriera, una buona retribuzione e sicurezza sul lavoro. Ma c'è anche l'altra faccia della medaglia: determinate professioni e attività del settore commerciale sono confrontate con la digitalizzazione e lo saranno sempre di più in futuro. Il passaggio al digitale avviene soprattutto nei lavori d'ufficio. Particolarmente a rischio sono le attività di routine, ad esempio la contabilità.

Cosa consiglia alle persone che stanno pensando di passare al settore commerciale?

È importante avere un obiettivo chiaro. Molti dicono: «Vorrei fare un lavoro d'ufficio, non importa cosa.» Ma questo non è sufficiente. Bisogna pensare al tipo di lavoro che si desidera svolgere o alla funzione che si vuole assumere e scoprire quali sono i requisiti necessari. Altrimenti si rischia di intraprendere la strada sbagliata o di arrivare a un'impasse. Ad esempio: se si punta a una posizione di responsabilità nelle risorse umane, si può optare per una formazione di base commerciale seguita da un attestato profes-

sionale federale come specialista in risorse umane.

di corsi e specializzazioni, più che in qualsiasi altro settore.

Quali alternative bisogna considerare prima di intraprendere un riorientamento?

Occorre farsi un'idea dei posti vacanti e delle possibilità di carriera nel settore scelto. Su www.kv-stelle.ch si trovano tutte le attuali offerte di lavoro nel settore commerciale ed è possibile effettuare una ricerca filtrando per tipo di attività (consulenza ai clienti, marketing, vendite, ecc.). Analizzando le diverse offerte di lavoro, è possibile farsi un'idea concreta del proprio futuro professionale.

In che modo è possibile assicurarsi interessanti prospettive di carriera dopo il cambiamento?

Un cambiamento di settore è quasi sempre legato a una formazione di base o a una formazione continua. Spesso ciò significa dover continuare a perfezionarsi per anni parallelamente all'attività lavorativa. Inoltre, in ambito commerciale l'espressione «apprendimento permanente» rappresenta molto bene la realtà. Esiste infatti un'ampia e differenziata offerta

Maggiori informazioni

- www.orientamento.ch, per tutte le domande riguardanti i posti di tirocinio, le professioni e le formazioni
- www.indirizzi.csfo.ch, indirizzi degli uffici cantionali della formazione professionale e dell'orientamento scolastico e professionale
- www.sicticino.ch, Società degli impiegati del commercio (SIC) Sezione Ticino
- www.formazione-di-base-commerciale.ch, tutto sul profilo professionale, sulla formazione e sui diversi rami
- www.orientamento.ch/bdf, banca dati delle formazioni offerte in Svizzera
- www.orientamento.ch/perfezionamento, banca dati delle formazioni continue e dei corsi di perfezionamento offerti in Svizzera
- www.shop.csfo.ch, pubblicazioni del CSFO sulle professioni e le formazioni esistenti in Svizzera



Impressum

1ª edizione 2022

© 2022 CSFO, Berna. Tutti i diritti riservati.

Editore:

Centro svizzero di servizio Formazione professionale | orientamento professionale, universitario e di carriera CSFO
CSFO Edizioni, www.csfo.ch, edizioni@csfo.ch
Il CSFO è un'istituzione della CDPE

Ricerca e redazione: Regula Luginbühl, Jean-Noël Cornaz, Sara Artaria, CSFO; Regula Zellweger, Obfelden

Traduzione: Luca Catarin, DFP, Cantone Ticino

Revisione testi: Nicole Cornu, Michael Kraft, Kaufmännischer Verband Schweiz; Fabio Ballinari, CSFO

Foto: Maurice Grünig, Zurigo

Concetto grafico e impaginazione:

Andrea Lüthi, CSFO

Stampa: Cavelti, Gossau

Diffusione, servizio clienti:

CSFO Distribuzione, Industriestrasse 1,
3052 Zollikofen
Tel. 0848 999 002, distribuzione@csfo.ch,
www.shop.csfo.ch

N° articolo: LO3-3045 (esemplare singolo),
LO3-3046 (plico da 20 esemplari). Questo
opuscolo è disponibile anche in francese e
tedesco.

Ringraziamo per la collaborazione tutte le
persone e le aziende coinvolte. Prodotto con
il sostegno della SEFRI.

Desiderate cambiare professione e passare al settore commerciale? Possono essere molti i motivi per riorientarsi professionalmente e intraprendere un'attività di tipo amministrativo. Siete già attivi in ambito commerciale e volete perfezionarvi? A seconda della formazione svolta e dell'esperienza professionale maturata esistono diverse possibilità.

Questo opuscolo propone una breve panoramica delle possibilità di accesso al settore commerciale e delle relative opportunità di sviluppo. Lasciatevi inoltre ispirare e incoraggiare dalle testimonianze di persone che hanno intrapreso con successo un simile percorso.