

SUPSI

Un'era di grandi cambiamenti per il settore del commercio e della vendita

La digitalizzazione cambia sempre più radicalmente i profili professionali. Il settore del commercio e della vendita è molto toccato da questi cambiamenti e ha bisogno di una formazione adeguata. Questo è il tema affrontato nell'evento di oggi organizzato dalla Società degli impiegati del commercio e della vendita insieme alla Scuola cantonale di commercio e la SUPSI a conclusione dei lavori del tavolo sulla formazione nelle professioni del commercio e della vendita nell'era digitale.

Bellinzona, 9.10.2018

Come stanno evolvendo i profili di competenze degli impiegati nel settore commerciale? Cosa chiedono le aziende? Come orientare e riorientare la formazione nelle professioni commerciali e della vendita anche dal punto di vista dei metodi didattici? Proprio a queste domande è stata dedicata la giornata tematica di oggi dal titolo „La formazione nelle professioni del commercio e della vendita nell'era digitale: spunti di riflessione e opinioni a confronto”, svolta presso la Scuola cantonale di commercio (SCC) a Bellinzona.

Nel 2017 la Società degli impiegati del commercio e della vendita – sezione Ticino (SIC Ticino) e la SCC hanno deciso di approfondire il tema attraverso l'istituzione di un “Tavolo di lavoro delle professioni del commercio e della vendita”. Questo gruppo di lavoro ha visto la partecipazione dei principali stakeholder economici e istituzionali attivi in Ticino nell'ambito delle professioni del commercio e della vendita. I lavori di impostazione e coordinamento del tavolo sono stati affidati alla SUPSI.

Identificare dei possibili interventi

Da una parte gli obiettivi erano di identificare per la Svizzera italiana i bisogni emergenti legati alla trasformazione del mondo del lavoro dovuti alla digitalizzazione e il loro impatto sulle professioni e sulle professionalità del commercio e della vendita. Dall'altra parte si trattava di identificare dei possibili interventi che permettessero di accompagnare questo cambiamento a beneficio delle aziende, dei professionisti del commercio e della vendita e del territorio.

Il lavoro del tavolo, svolto attraverso workshop interni ed incontri di approfondimento con responsabili delle risorse umane, studenti e docenti ha portato alla proposta di misure di sensibilizzazione e alla definizione di cinque campi d'intervento, con misure strutturali che toccano non solo i contenuti della formazione del commercio e della vendita ma anche i modelli didattici.

Spunti di riflessione e discussione a confronto

Attraverso presentazioni, lavori in workshop e discussioni interattive la giornata di oggi aveva lo scopo di presentare, discutere, condividere e valutare pubblicamente i risultati dei lavori del tavolo, identificando e raccogliendo, nel contempo, ulteriori stimoli e proposte concrete dal pubblico che verranno considerate in vista della pubblicazione del rapporto finale.

Una visione a 360 gradi

All'evento sono intervenuti i consiglieri di Stato Onorevole Manuele Bertoli in merito alle sfide e le opportunità per la formazione nel commercio e nella vendita e l'Onorevole Christian Vitta per una visione di questo settore nell'economia cantonale, il direttore della Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino, Luca Albertoni, nonché Matthias Mölleney, ex capo del personale di Swissair e direttore del Center for Human Resources Management & Leadership alla Scuola Superiore per l'Economia di Zurigo (HWZ).

All'evento hanno partecipato un centinaio di persone in rappresentanza del mondo della formazione, degli studenti, dell'economia e delle associazioni imprenditoriali attive nel settore del commercio e della vendita. Marco Cobianchi, VP Area Controlling Global Supply Chain presso Schindler Group ha seguito la giornata di lavoro offrendo al pubblico una riflessione conclusiva di sintesi.