



## Identificativo modulo

N. modulo	<b>343</b>	
Titolo	<b>Presentare e giustificare il risultato dei sistemi DCM</b>	
Competenze	Presentare al committente i risultati del sistema DCM e giustificarla in modo comprensibile.	
Obiettivi operativi	1.	Condurre colloqui con i committenti in modo adeguato al destinatario e alla situazione.
	2.	Preparare la presentazioni con metodi e strumenti adeguati.
	3.	Presentare i risultati della progettazione al committente con argomentazioni convincenti e gli strumenti adeguati.
	4.	Reagire in modo appropriato nelle situazioni critiche durante il colloquio.
	5.	Rielaborare i risultati della progettazione in base ai feedback del committente.
Campo di competenza	System Management	
Oggetto	Presentare i risultati della progettazione di sistemi DCM (casa unifamiliare con server domestico, impianto videocitofono, impianti multimedia e di sicurezza) nella misura da 5 a 15 min.	
Attestazione		
Anno di tirocinio	4	
Livello		
Requisiti	Modulo 342 Visualizzare le interfacce dei sistemi DCM	
Ore lavoro/lezioni	40	
Riconoscimento	AFC	
Competenze operative informatici degli edifici	b4: visualizzare e presentare l'interconnessione dei sistemi DCM	
AFC		



## Competenze operative

Le conoscenze operative necessarie descrivono il sapere che supporta l'esecuzione competente delle attività di un modulo. Queste conoscenze servono da orientamento e non sono definitive. La conseguente concretizzazione degli obiettivi di apprendimento e la determinazione del percorso di apprendimento per l'acquisizione delle competenze sono responsabilità dell'offerente della formazione.

N. modulo		<b>343</b>	
Titolo		<b>Presentare e giustificare il risultato dei sistemi DCM</b>	
Campo di competenza		System Management	
Obiettivi di valutazione e conoscenze operative	1	1.1	Conoscono il modello di comunicazione interpersonale secondo Schulz von Thun (quadrato della comunicazione).
		1.2	Conoscono i livelli di comunicazione e la differenza tra comunicazione verbale e non verbale.
		1.3	Conoscono le tecniche appropriate per comunicare in diverse situazioni modo adeguato con il destinatario.
		1.4	Conoscono diversi tipi di tecniche per porre le domande.
		1.5	Conoscono la procedura per informarsi sul committente.
		1.6	Conoscono i modi per contattare il committente.
		1.7	Conoscono le regole di comportamento corretto nei rapporti con il committente.
		1.8	Conoscono i principi della conversazione propositiva.
		1.9	Conoscono i principi psicologici per creare una piacevole atmosfera di discussione e presentazione.
	2	2.1	Conoscono le diverse forme (workshop, relazione, colloquio specialistico) per la presentazioni dei risultati della progettazione e i loro vantaggi e svantaggi.
		2.2	Conoscono strumenti e tool appropriati (applicazioni per presentazione e visualizzazione, mappe mentali, flip chart, tabelle) per una presentazione professionale.
		2.3	Conoscono la procedura per creare una presentazione.
	3	3.1	Conoscono i principi per presentare in modo professionale e adeguato alla situazione (aspetto, lingua o abbigliamento).
		3.2	Conoscono metodi di argomentazione per motivare e giustificare i risultati della progettazione.
		3.3	Conoscono gli usi tipici dei comuni strumenti di presentazione (beamer, flip chart, dispense, PowerPoint) e i loro vantaggi e svantaggi nei diversi tipi di colloquio.
	4	4.1	Conoscono la procedura in relazione alle domande critiche e ai feedback.
		4.2	Conoscono le tecniche comuni di porre domande per identificare obiezioni e feedback.
	5	5.1	Conoscono metodi di lavoro per rielaborare i risultati della progettazione (protocolli, cronologia delle versioni, pendenze, ripercussioni su altri risultati del progetto).
		5.2	Conoscono le possibilità per ripresentare al committente i risultati della progettazione (seconda presentazione, comunicazione orale o scritta).