

TESTO DELL'INTERROGAZIONE

Corsi di laurea per venditori

Apprendiamo da titoli di stampa del tipo “In Ticino la prima scuola che dà titolo accademico all'esperienza dei negozianti” che nel nostro Cantone è stata aperta una scuola per acquisire un titolo accademico per venditori. Essa offre “un percorso di studi e un esame federale che, dietro convalida di Bruxelles, laurea specialisti del settore, con certificazioni equipollenti al bachelor o al master”.

Chiedo al Consiglio di Stato:

1. Si tratta realmente di una formazione universitaria riconosciuta? Se sì, da chi è offerta e come viene strutturata?
2. Da quanto mi consta, il curriculum prevederebbe due anni dedicati alle “soft skills”. Mentre il terzo anno si concentrano le discipline di economia, diritto, contabilità, marketing e - stando al responsabile scolastico intervistato - “tutto ciò che erroneamente si crede più importante”. In effetti sempre stando alla medesima fonte “studi scientifici dimostrano invece che, ai fini del successo, le prime contano per ben il 70%. Se mancano le soft skills si fallisce”. Ritengo che occorre fare chiarezza su questi tre quesiti:
 - 2.1 Quali sono questi studi scientifici che minimizzano discipline quali economia e diritto?
 - 2.2 È adeguata a un percorso accademico una tale suddivisione delle competenze impartite?
 - 2.3 Come si può ovviare al fatto che le cosiddette “soft skills” in questo settore non diventino uno strumento per trarre in inganno il consumatore?
3. Pare che in questa scuola si utilizzerà la metodologia della “programmazione neuro linguistica sistemica”. Qual è la validità scientifica di questa metodologia didattica?

Massimiliano Ay