

Serie d'esempio

Attenzione: Le domande qui riportate sono solo degli esempi. Per la procedura di qualificazione 2025, potrebbero essere formulate nuove domande. Inoltre, la traduzione in italiano potrebbe contenere degli errori. La versione ufficiale e che fa fede è quella in tedesco, disponibile sulla pagina web agri-job.ch.

3. Concimare le colture

Hai collaborato nella fertilizzazione di varie colture della tua azienda formatrice.

1. Descrivi dalla tua documentazione i metodi impiegati per la pratica della concimazione delle colture.
2. Quali tipi di fertilizzanti hai usato? I concimi utilizzati sono ammessi nella coltivazione biologica e per quali motivi? Su quale base hai stabilito le quantità somministrate?
3. Quali mezzi hai usato per distribuire i concimi? Cita le impostazioni necessarie.
4. Quali precauzioni hai dovuto rispettare?
5. Secondo te, questi metodi sono adeguati alle situazioni che hai riscontrato nell'azienda?

8. Cure alle colture – Impiego degli ausiliari.

Hai impiegato insetti ausiliari nelle colture della tua azienda formatrice.

1. Sulla base della tua documentazione per la formazione descrivi le possibilità di combattere i parassiti tramite insetti e acari ausiliari.
2. Descrivi un metodo di distribuzione di cui hai fatto uso.
3. Elenca vantaggi e inconvenienti dell'impiego di ausiliari biologici.
4. Indica un mezzo per verificare l'efficacia dell'uso degli ausiliari.
5. Secondo te, questo mezzo o questo metodo di controllo è stato ben sfruttato nelle aziende in cui hai lavorato?

22. Valutazione del parco macchine e degli investimenti e dei lavori esterni.

1. Descrivi il parco macchine di un'azienda formatrice con l'aiuto dei dati aziendali presenti nella documentazione per la formazione.
2. Dà indicazioni sull'età e il tasso di utilizzo dei trattori / macchinari dell'azienda.
3. Quali lavori hai fatto eseguire a un'azienda contoterzista? Per quali motivi ?
4. Quali sono i vantaggi e gli inconvenienti di un'esternalizzazione dei lavori agricoli?

34. Confrontare la commercializzazione di due prodotti.

La tua azienda formatrice produce diversi ortaggi.

1. Presenta i canali di vendita per due verdure trattate nella documentazione.
2. Quali sono gli aspetti importanti per poter vendere in modo efficace secondo questa strategia?
3. Descrive altre possibilità di vendita per questi prodotti. Spiega le differenze tra i vari canali di vendita, nonché i loro vantaggi e inconvenienti.
4. Quali strumenti di marketing si adattano bene alla tua azienda formatrice? Quali di meno?