

## CORSO PER ADDETTI ALLE VENDITE NO FOOD



Corso di 200 ore d'aula e 3 settimane di stage facoltativo (120 ore).

I partecipanti che beneficiano del contributo per lavoratori disoccupati—intervento 3.G proposto da Agenzia del Lavoro di Trento, avranno a disposizione un buono pasto dell'importo di € 5,29 per la durata del corso.

Il corso si rivolge a persone, a partire dai 18 anni, che vogliono acquisire una competenza di base specifica per il commercio, settore altro: tutte le merceologie ad eccezione dell'abbigliamento e settore alimentare. Lo scopo è di approfondire le conoscenze di prodotto e le modalità di presentazione dello stesso ai clienti.

**Metodologia:**

aula, laboratorio informatica, laboratorio vetrinistica, visite esperienziali

**Obiettivo del corso trasferire conoscenze e competenze relative:**

- alla conoscenza dei prodotti
- modalità di presentazione ed allestimento degli spazi
- capacità di assistere il cliente e di essere propositivo con applicazioni di tecniche di vendita esperienziali

**Sede del corso:**

CFP - UPT Scuola delle Professioni per il Terziario Via Prati 22 - Trento  
e laboratorio presso CFP - UPT Viale Verona 141 - Trento.

**Date:** dal 7/11/2016 al 16/12/2016

CFP - UPT  
Scuola delle Professioni per il Terziario Università Popolare Trentina

SEGRETERIA FORMAZIONE  
tel. 0461 260323  
E-Mail: [segreteria.formazione@cfp-upt.it](mailto:segreteria.formazione@cfp-upt.it)

CFP - UPT  
Scuola delle Professioni per il Terziario

SEGRETERIA FORMAZIONE  
tel. 0461 260323  
E-Mail: [segreteria.formazione@cfp-upt.it](mailto:segreteria.formazione@cfp-upt.it)

# PROGRAMMA

## CORSO ADDETTI ALLE VENDITE

### NO FOOD



#### 1. ORIENTAMENTO (16 ore)

- Il curriculum vitae;
- La costruzione di un personale progetto professionale;
- Il colloquio di lavoro.

#### 2. LA SALUTE E LA SICUREZZA SUL LAVORO - rischio basso (8 ore)

- Rischi lavorativi legati al proprio ruolo professionale;
- Eeguire in sicurezza i compiti assegnati;
- Corretto utilizzo degli strumenti di lavoro.

#### 3. SOFT SKILLS (16 ore)

- Lavorare in gruppo;
- Condividere gli obiettivi professionali;
- Tecniche di comunicazione di base.

#### 4. IL RUOLO DELL'ADDETTO ALLA VENDITA (16 ore)

- Acquisire uno stile aziendale nel rispetto del target di riferimento;
- Acquisire modalità di relazione con colleghi e titolari;
- Svolgere con consapevolezza le proprie mansioni.

#### 5. L'ESPOSIZIONE DEL PRODOTTO APPLICANDO LE TECNICHE DI VISUAL MERCHANDISING (40 ore)

- Il visual merchandising e la comunicazione esterna del punto vendita / Il lay out: dalla mobilità fisica alla mobilità informativa;
- Il lay out di attrezzature e di prodotto: organizzazione degli spazi espositivi e delle attrezzature utilizzate;
- Il display: modalità e tecniche espositive (aula e laboratorio);
- Esperienza fuori aula: Attività di analisi e "lettura" di punti vendita.

#### 6. LA GESTIONE DELLA VENDITA (32 ore)

- Conoscere la tipologia del cliente;
- L'atto di vendita: analisi dei contenuti;
- Tecniche base di vendita e assistenza al cliente (pratica);
- Tecniche di fidelizzazione del cliente;
- Esperienza fuori aula: osservazione e lettura modalità di proposta prodotto.

#### 7. PROCESSI COMMERCIALI (24 ORE)

- Gestione ordine prodotti con apprendimento nozioni relative alla scorta minima e tecnica di just in time;
- Controllo e gestione magazzino con rotazione prodotti, anomalie e rotture;
- Documenti fiscali: copia d'ordine, documento di trasporto, fattura (teoria e compilazione).

#### 8. UTILIZZO MISURATORE FISCALE – CASSA (16 ore)

- Conoscenza della normativa del misuratore fiscale
- Effettuare operazioni giornaliere di cassa
- Operazioni di apertura e chiusura con conoscenza misuratore fiscale

#### 9. IL MARKETING NEL COMMERCIO (32 ore)

- Elementi di marketing operativo (prezzo, prodotto, packaging, promozione...);
- Tecniche di fidelizzazione del cliente (fidelity card);
- Organizzazione piccoli eventi in ottica di fidelizzazione e promozione .