

ADDETTO/A ALLE VENDITE (NO FOOD)



DURATA

200 ORE TEORICHE – 160 ORE DI TIROCINIO (FACOLTATIVO). Previa frequenza del 90% del corso teorico sarà rilasciato ai partecipanti un attestato di frequenza. I partecipanti potranno usufruire di un buono pasto dell'importo di 5,29 euro da utilizzare sia durante la parte d'aula che eventualmente durante la parte di tirocinio.

SEDE DEL CORSO:

presso sede FOR.ES. – via Pranzelores, 41 – Trento

DESCRIZIONE DELLA MODALITA' DI FORMAZIONE:

Il corso mira a formare una figura professionale in grado di operare come addetto alle vendite non food nel settore del commercio, in esercizi di piccole, medie e grandi dimensioni.

In particolare, grazie al corso gli allievi saranno in grado di:

- gestire il processo di vendita
- occuparsi della realizzazione di attività accessorie (allestimento scaffali e vetrine, gestione del magazzino, operazioni di cassa, etc.)

Il corso è supportato da esercitazioni pratiche e laboratoriali di carattere collettivo e individuale.

CERTIFICAZIONE RILASCIATA: attestato di frequenza. Verrà inoltre rilasciato l'attestato di frequenza al modulo Sicurezza e Salute su Lavoro conformemente alle normative vigenti

SINTESI DEI CONTENUTI:

I contenuti riguarderanno tutti i principali aspetti legati alla capacità assistere il cliente nell'acquisto di prodotti no food, di allestire e riordinare spazi espositivi e registrare le merci in uscita in coerenza con le logiche di servizio.

SOFT SKILLS: 8 ore

tecniche di comunicazione

dinamiche relazionali

partecipare ad un gruppo di lavoro

SALUTE E SICUREZZA SUL LAVORO – RISCHIO MEDIO: 12 ore

Rischi lavorativi sul luogo di lavoro

Corretto utilizzo degli strumenti di lavoro

Eeguire in sicurezza le diverse operazioni

Al termine del modulo verrà rilasciato l'attestato di frequenza conformemente alla normativa vigente

ORIENTAMENTO: 16 ore

il curriculum vitae
il colloquio di lavoro
il mercato del lavoro
la costruzione del proprio progetto professionale
diritto del lavoro e contrattualistica
preparazione allo stage

ELEMENTI DI MARKETING: 16 ore

Elementi di marketing operativo, promozione, prezzo
Marketing della distribuzione commerciale

PROCESSI COMMERCIALI: 80 ore

Normative fiscali
Gestione ordini prodotti (giacenza, tempi di riordino), scorta minima, just in time, documenti fiscali (copia ordine, ddt, fattura)
Contabilità di cassa, I.V.A. e relativa contabilità, costruzione del prezzo
Fidelizzazione del cliente, raccolta e gestione dati

UTILIZZO DELLA CASSA: 16 ore (pratica)

Normativa di base
Modalità di utilizzo del misuratore fiscale

ALLESTIRE IN MODO ESTETICO IL PUNTO VENDITA: 28 ore (pratica)

Tecniche di costruzione e rivestimento di fondali ed elementi decorativi
Il colore: teoria del colore e psicologia del colore.
Accostamenti, contrasti, stagionalità
Ultime novità e tendenze nelle tecniche espositive
Tipologie di carta e nastri disponibili sul mercato: stili e costi

LA COMUNICAZIONE CON I CLIENTI DEL PUNTO VENDITA: 24 ore

Fondamenti psicologici della comunicazione
Principi di psicologia della negoziazione e della vendita
La relazione con il cliente

STAGE 160 ore (facoltativo)

Durante il periodo di tirocinio, che è facoltativo, verrà data l'opportunità di mettere in pratica quanto appreso durante le ore di aula e laboratorio. Le aziende verranno individuate durante lo svolgimento delle ore teoriche e saranno tutte collocate sul territorio provinciale

COSTI: 3.000 euro, interamente coperti dal voucher rilasciato dall'Agenzia del Lavoro di Trento a favore di lavoratori disoccupati/sospesi. Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di 10 iscritti. E' richiesta una cauzione di 150,00 euro, che sarà rimborsata al superamento del 90% della sola parte teorica.

Per informazioni e adesioni: Tel. 0461.420655 E-mail info@foresweb.com