

CORSO PER ADDETTI ALLE VENDITE ABBIGLIAMENTO

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 abbigliamento con lo scopo 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 è 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 UPT Via Prati 22 - Trento e Laboratorio presso CFP-UPT Viale Verona 141— Trento

Date: dal 26/10/2016 al 12/12/2016

Iscrizione: entro il 24/10 con versamento cauzione di 100,00 euro che sarà restituita a fronte del 90% di frequenza delle ore di corso



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

SEGRETERIA FORMAZIONE
tel. 0461 260323
E-mail: segreteria.formazione@cfp-upt.it

CFP-UPT
Scuola delle Professioni per il Terziario

SEGRETERIA FORMAZIONE
tel. 0461 260323
segreteria.formazione@cfp-upt.it

PROGRAMMA

CORSO ADDETTI ALLE VENDITE

ABBIGLIAMENTO



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 MERCEOLOGIA NEL SETTORE ABBIGLIAMENTO (16 ore)

- La conoscenza dei filati naturali, artificiali, sintetici e fibre di tendenza;
- Come distinguere la composizione merceologica dei tessuti;
- Tessuti in tinta unita, i tinti in filo ed i ritinti;
- L'etichetta: composizione, manutenzione e relative normative;
- Problematiche riguardanti i difetti tessili più comuni:

7. 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.

8. PROCESSI COMMERCIALI (16 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).

9. 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.

10. IL MARKETING NEL COMMERCIO (24 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.