

**Sede del corso:**

CFP-UPT Scuola delle Professioni per il Terziario

Via Gazzoletti, 10—Arco

**Iscrizioni:**

entro il 26/10/2017 con versamento cauzione di 100,00 euro che sarà restituita a fronte della frequenza minima del 90% delle ore di corso.



# ADDETTI ALLE VENDITE ABBIGLIAMENTO

Corso di 160 ore d’aula e 30 ore di stage in azienda.

I partecipanti che beneficiano del voucher per lavoratori disoccupati o sospesi — Intervento 3.ac di 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 alimentare con lo scopo di approfondire le conoscenze e le competenze sui vari prodotti esposti in punto vendita e poterli proporre ai clienti valorizzandone le caratteristiche.

**Metodologia:**

aula, laboratorio informatica, laboratorio lavorazione prodotti alimentari, 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



**Date:**

Dal 30/10/2017 al 15/12/2017

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

## 1. ORIENTAMENTO (12 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 (12 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 (28 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 (20 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 (12 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 (20 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.

È previsto un tirocinio di 30 ore a seguito della formazione in aula.