

Sede del corso:

CFP-UPT Scuola delle Professioni per il Terziario

Via Prati 22 - Trento

Iscrizioni:

entro il 19/10/2017 con versamento cauzione di 100,00 euro che sarà restituita a fronte della frequenza minima del 90% delle ore di corso



ADDETTI ALLE VENDITE SETTORE NO FOOD

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 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

Date:

Dal 23/10/2017 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

CFP — UPT
Scuola delle Professioni per il Terziario
SEGRETERIA FORMAZIONE
tel. 0461 260323
E-mail: 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;
- Eseguire 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 (32 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 (24 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 (20 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 (12 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 (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 .

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