

# ADDETTI ALLE VENDITE SETTORE FOOD

## **12. LA GESTIONE DELLA VENDITA (12 ore)**

- Conoscere la tipologia del cliente;
- L'atto di vendita: analisi dei contenuti;
- Applicare le tecniche di vendita emozionali legate alla profonda conoscenza del prodotto;
- Tecniche base di vendita e assistenza al cliente (pratica);
- Esperienza fuori aula: osservazione e lettura modalità di proposta prodotto.

## **13. PROCESSI COMMERCIALI (8 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).

## **14. UTILIZZO MISURATORE FISCALE – CASSA (8 ore)**

- Conoscenza della normativa del misuratore fiscale
- Effettuare operazioni giornaliere di cassa (pratica)

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

### **Sede del corso:**

CFP-UPT Scuola delle Professioni per il Terziario

Via Prati 22 - Trento

### **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 .



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
- lavorazione e confezionamento 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 (8 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 (12 ore)

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

## 4. H.A.C.C.P. Corso base - OPERATORI del settore ALIMENTARI (8 ore)

- La gestione dei prodotti alimentari nelle diverse fasi di lavorazione in rapporto alle regole di conservazione;
- Igiene del personale;
- Protocolli di sanificazione.

Al termine di questo modulo verrà rilasciato l'attestato conforme alla normativa vigente

## 5. ETICHETTATURA DEI PRODOTTI ALIMENTARI: PRINCIPI NUTRIZINALI E OBBLIGHI DI LEGGE (8 ore)

- Le nozioni di base della nutrizione;
- Qualità ed aspetto igienico dei prodotti trattati;
- Normativa vigente sull'etichettatura ed informazioni previste in etichetta;

Le caratteristiche dei marchi di tutela degli alimenti tradizionali (IGP, DOP, STD, DOC...) e degli alimenti biologici.

## 6. L'ESPOSIZIONE DEL PRODOTTO APPLICANDO LE TECNICHE DI VISUAL MERCHANDISING (12 ore)

- Il lay out di attrezzature e di prodotto: organizzazione degli spazi espositivi e delle attrezzature utilizzate;
- Il display: modalità e tecniche espositive nei vari reparti applicando le tecniche di visual merchandising sia negli spazi a libero servizio che nei banchi serviti (aula e laboratorio);
- Esperienza fuori aula: attività di analisi e "lettura" di punti vendita.



## 7. REPARTO ORTOFRUTTA: ESPOSIZIONE E PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI (16 ORE)

- Prodotti autoctoni regionali, principi e prodotti extraregionali;
- Cenni storici, provenienza, utilizzo in cucina e ricette;
- Esercitazioni pratiche: studio di 3 ricette con i vegetali;
- Esercitazioni pratiche: studio di 3 ricette con la frutta;
- Applicazione delle tecniche di vendita emozionale.

## 8. REPARTO LATTICINI: CONFEZIONAMENTO, ESPOSIZIONE E PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI (16 ore)

- Prodotti autoctoni regionali, principi e prodotti extraregionali;
- Cenni storici, provenienza, utilizzo in cucina e ricette;
- Esercitazioni pratiche, degustazioni di 5 formaggi trentini, tre ricette;
- Analisi dei bisogni del cliente applicando la conoscenza dei prodotti;
- Applicazione delle tecniche di vendita emozionale.

## 9. REPARTO SALUMI: CONFEZIONAMENTO, ESPOSIZIONE E PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI (16 ore)

- Prodotti autoctoni regionali, principi e prodotti extraregionali;
- Cenni storici, provenienza, utilizzo in cucina e ricette;
- Esercitazioni pratiche, degustazioni di 5 salumi tipici trentini, tre ricette;
- Analisi dei bisogni del cliente applicando la conoscenza dei prodotti;
- Applicazione delle tecniche di vendita emozionale.

## 10. PANE E PASTICCERIA: ESPOSIZIONE E PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI (16 ore)

- Cenni storici sull'evoluzione del pane, principali impasti ed introduzione alla pasticceria;
- Principali suddivisioni merceologiche dei dolci, ricette base
- Esercitazioni pratiche, studio di 5 ricette;
- Analisi dei bisogni del cliente applicando la conoscenza dei prodotti;
- Applicazione delle tecniche di vendita emozionale.

## 11. ENOTECA: VINI REGIONALI E NAZIONALI (12 ore)

- Introduzione alla degustazione, principali sensazioni, tecnica della degustazione;
- Enogastronomia regionale e nazionale;
- Tematica degli abbinamenti, esercitazioni pratiche;
- Analisi dei bisogni del cliente applicando la conoscenza dei prodotti;
- Applicazione delle tecniche di vendita emozionale.