IL VALORE DELL'INCLUSIONE: DIVENTA UN PROFESSIONISTA DELLE VENDITE

Tipologia costo: Gratuito

Proposto da: For.es. - Formazione e Sviluppo s.r.l.

Contenuti del corso:

Tipologia di corso:

Commercio

Modalità di svolgimento della formazione:

Aula/laboratorio + tirocinio

Descrizione della modalità di formazione:

Durata totale per partecipante: 592 ore . elemento centrale: **Tirocinio formativo della durata di 360 ore**

Certificazione rilasciata:

Attestato di messa in trasparenza degli apprendimenti

Sintesi dei contenuti:

Il percorso forma un profilo orientato al ruolo di **Addetto/a alle vendite** nel settore della distribuzione commerciale. Le competenze sono coerenti con attività di:

- allestimento e rifornimento scaffali e aree promozionali
- preparazione merce per la vendita
- cura di pulizia e riordino degli ambienti
- gestione e assistenza al cliente durante vendita e post-vendita

---

Moduli:

Strategie di self empowerment

consapevolezza di sé, autorealizzazione, empowerment come strategia di gestione e motivazione.

Ore: 8

Tecniche di problem solving

analisi punti di forza/debolezza, passaggi del problem solving.

Ore: 4

La motivazione: meccanismi, strumenti ed ostacoli

reazioni al conflitto, bisogni, fattori motivazionali, valorizzazione dei risultati.

Ore: 4

Bilancio di competenze (individuale)

Ricostruzione percorso personale e lavorativo, aspirazioni e aspettative, piano operativo per migliorare l'occupabilità.

Ore: 28

Orientamento al lavoro (gruppo)

mercato del lavoro locale/nazionale/europeo, servizi per l'impiego, strumenti di ricerca attiva (rete contatti, lettera, CV, simulazione colloqui).

Ore: 16

Orientamento al lavoro (individuale)

ripresa personalizzata dei contenuti, valorizzazione punti di forza, supporto alla costruzione del **CV Europass**.

Ore: 16

Gestione delle merci: ricevimento, stoccaggio e preparazione

organizzazione impresa commerciale, documentazione magazzino, ciclo merci (ricevimento–stoccaggio–allestimento–vendita), dispositivi di sicurezza e antitaccheggio.

Ore: 60

Merchandising e layout espositivo

tecniche esposizione merci, layout attrezzature e merceologico, display, attività promozionali, pulizia e riordino.

Ore: 60

Simulazioni applicative merchandising/layout

esercitazioni pratiche su progettazione espositiva, posizionamento prodotti, creazione display, layout vetrina.

Ore: 60

Gestione del cliente e tecniche di vendita

comunicazione efficace, psicologia della vendita, vendita assistita e attiva, customer satisfaction, social media per promozione vendite.

Ore: 20

Tecnologie informatiche

gestione file e cartelle, navigazione internet, Word, Excel, PowerPoint, consapevolezza impatto ambientale delle tecnologie digitali.

Ore: 40

Preparazione al tirocinio (individuale)

supporto individuale per aumentare efficacia formativa del tirocinio, strumenti di gestione/monitoraggio, consegna vademecum guida (aspetti amministrativi e comportamentali).

Ore: 16

Accompagnamento all'inserimento lavorativo (tirocinio)

esperienza pratica in contesti reali, crescita di consapevolezza e competenze; valutazione finale con tutor e costruzione di un **portafoglio competenze** utilizzabile nella ricerca di lavoro.

Ore: 360

Supporto formativo |

azioni di supporto individuale lungo il percorso per sostenere continuità, partecipazione e successo formativo.

Ore: 58

Informazioni:

Sede del corso:

FOR.ES. - FORMAZIONE E SVILUPPO S.R.L. - VIA ZAMBRA 11 - TRENTO

Durata e orari:

- **Durata in giorni:** 0
- **Durata in ore:** 592
- **Data inizio:** 02/03/2026
- **Data fine:** 31/12/2026

Costi:

Gratuito

Requisiti:

Il corso è riservato a coloro che risultano in possesso dei seguenti requisiti

- **Titolo di studio:** Qualsiasi titolo
- **Destinatari:** Il percorso è destinato a 4 persone: • in età lavorativa • prive di occupazione • in condizione di svantaggio o con difficoltà occupazionale molto alta • migranti o provenienti da contesto migratorio • richiedenti asilo • rifugiati • titolari di protezione internazionale

Modalità di selezione:

- **Test d'ingresso:** Non previsto
- **Modalità di selezione:**

  Non è prevista una selezione, ma un colloquio conoscitivo finalizzato a sondare la motivazione a partecipare ed il possesso dei requisiti necessari

- **Numeri massimo di iscritti:** 0

Iscrizione:

- **Modalità di iscrizione:**

  E possibile segnalare il proprio interesse a partire all'iniziativa telefonando al numero 0461 420655 oppure inviando una mail a info@foresweb.com

- **Contatto per l'iscrizione:**

  For.es. - Formazione e sviluppo s.r.l.- Via Zambra 11 - 38121 TRENTO

Responsabile:

Vi sono allegati presenti.
