

# 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:** 14/05/2026
- **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](mailto: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.**

---