

Sede del corso:

CFP - UPT Scuola delle Professioni per il Terziario Via Prati 22 - Trento e laboratorio presso CFP - UPT Viale Verona 141 - Trento.

Iscrizione:

Entro il 23/01/2017

Orario: dalle 8.30 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 17.30—dal lunedì al venerdì

Costo:

3.000,00 euro con possibilità di finanziamento totale a Voucher per disoccupati o sospesi, tramite Intervento 3.G dell'Agenzia del Lavoro di Trento.



CORSO PER ADDETTI ALLE VENDITE NO FOOD

Corso di 200 ore d'aula e 3 settimane di stage facoltativo (120 ore).

I partecipanti che beneficiano del Voucher — Intervento 3.G, dell'Agenzia del Lavoro di Trento, avranno a disposizione un buono pasto dell'importo di € 6,00 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 altro: tutte le merceologie ad eccezione dell'abbigliamento e settore alimentare. Lo scopo è di approfondire le conoscenze di prodotto e le modalità di presentazione dello stesso ai clienti.



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 30/01 al 10/03/2017

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

CORSO ADDETTI ALLE VENDITE

NO FOOD



1. ORIENTAMENTO (16 ore)

- a. Il curriculum vitae;
- b. La costruzione di un personale progetto professionale;
- c. Il colloquio di lavoro.

2. LA SALUTE E LA SICUREZZA SUL LAVORO - rischio basso (8 ore)

- a. Rischi lavorativi legati al proprio ruolo professionale;
- b. Eseguire in sicurezza i compiti assegnati;
- c. Corretto utilizzo degli strumenti di lavoro.

3. SOFT SKILLS (16 ore)

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

4. IL RUOLO DELL'ADDETTO ALLA VENDITA (8 ore)

- a. Acquisire uno stile aziendale nel rispetto del target di riferimento;
- b. Acquisire modalità di relazione con colleghi e titolari;
- c. Svolgere con consapevolezza le proprie mansioni.

5. L'ESPOSIZIONE DEL PRODOTTO APPLICANDO LE TECNICHE DI VISUAL MERCHANDISING (40 ore)

- a. Il visual merchandising e la comunicazione esterna del punto vendita / Il lay out: dalla mobilità fisica alla mobilità informativa;
- b. Il lay out di attrezzature e di prodotto: organizzazione degli spazi espositivi e delle attrezzature utilizzate;
- c. Il display: modalità e tecniche espositive (aula e laboratorio);
- d. Esperienza fuori aula: Attività di analisi e "lettura" di punti vendita.

6. LA GESTIONE DELLA VENDITA (40 ore)

- a. Conoscere la tipologia del cliente;
- b. L'atto di vendita: analisi dei contenuti;
- c. Tecniche base di vendita e assistenza al cliente (pratica);
- d. Tecniche di fidelizzazione del cliente;
- e. Esperienza fuori aula: osservazione e lettura modalità di proposta prodotto.

7. PROCESSI COMMERCIALI (24 ORE)

- a. Gestione ordine prodotti con apprendimento nozioni relative alla scorta minima e tecnica di just in time;
- b. Controllo e gestione magazzino con rotazione prodotti, anomalie e rotture;
- c. Documenti fiscali: copia d'ordine, documento di trasporto, fattura (teoria e compilazione).

8. UTILIZZO MISURATORE FISCALE – CASSA (20 ore)

- a. Conoscenza della normativa del misuratore fiscale
- b. Effettuare operazioni giornaliere di cassa
- c. Operazioni di apertura e chiusura con conoscenza misuratore fiscale

9. IL MARKETING NEL COMMERCIO (24 ore)

- a. Elementi di marketing operativo (prezzo, prodotto, packaging, promozione....);
- b. Tecniche di fidelizzazione del cliente (fidelity card);
- c. Organizzazione piccoli eventi in ottica di fidelizzazione e promozione.

10. COMPETENZE (4 ore)

- a. verifica delle competenze in uscita