

- d. Analisi dei bisogni del cliente applicando la conoscenza dei prodotti;
- e. Applicazione delle tecniche di vendita emozionale.

13. LA GESTIONE DELLA VENDITA (20 ore)

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

14. PROCESSI COMMERCIALI (8 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).

15. UTILIZZO MISURATORE FISCALE – CASSA (8 ore)

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

16. COMPETENZE (3)

- a. Valutazione competenze in uscita

Sede del corso:

CFP-UPT Scuola delle Professioni per il Terziario

Via Prati 22 - Trento

Iscrizioni:

entro il 10/02/2017 con versamento cauzione di 100,00 euro che sarà restituita a fronte della frequenza minima del 90% delle ore di corso (200) escluso tirocinio.

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.



UNIVERSITÀ POPOLARE TRENTINA
**SCUOLA DELLE
PROFESSIONI
PER IL TERZIARIO**
AMMINISTRAZIONE - COMMERCIO - MARKETING

CORSO PER ADDETTI AL CONFEZIONAMENTO E VENDITA PRODOTTI FOOD

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

I partecipanti che beneficiano del voucher per lavoratori disoccupati o sospesi — Intervento 3.G di 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 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 20/02 al 31/03/2017.

CFP — UPT
Scuola delle Professioni per il Terziario Università Popolare Trentina

SEGRETERIA FORMAZIONE
tel. 0461 260323

CFP — UPT
Scuola delle Professioni per il Terziario
SEGRETERIA FORMAZIONE
tel. 0461 260323
E-mail: segreteria.formazione@cfp-upt.it

PROGRAMMA CORSO ADDETTI AL CONFEZIONAMENTO E VENDITA DI PRODOTTI FOOD



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

- a. La gestione dei prodotti alimentari nelle diverse fasi di lavorazione in rapporto alle regole di conservazione;
- b. Igiene del personale;
- c. 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)

- a. Le nozioni di base della nutrizione;
- b. Qualità ed aspetto igienico dei prodotti trattati;
- c. 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 (14 ore)

- a. Il lay out di attrezzature e di prodotto: organizzazione degli spazi espositivi e delle attrezzature utilizzate;

- b. 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);
- c. Esperienza fuori aula: attività di analisi e "lettura" di punti vendita.

7. 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.

8. REPARTO ORTOFRUTTA: ESPOSIZIONE E PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI (12 ore)

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

9. REPARTO LATTICINI: CONFEZIONAMENTO, ESPOSIZIONE E PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI (24 ore)

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

10. REPARTO SALUMI: CONFEZIONAMENTO, ESPOSIZIONE E PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI (24 ore)

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

11. PANE E PASTICCERIA: ESPOSIZIONE E PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI (20 ore)

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

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

- a. Introduzione alla degustazione, principali sensazioni, tecnica della degustazione;
- b. Enogastronomia regionale e nazionale;
- c. Tematica degli abbinamenti, esercitazioni pratiche;