



L'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza propone, esclusivamente a persone disoccupate, il seguente corso professionalizzante interamente finanziato:

L'ADDETTO VENDITA 4.0

100 ore

CALENDARIO CORSO

Dal 16 novembre
al 2 dicembre 2022
dalle ore 8.30-12.30
alle ore 13.30-17.30

Sede:
Esac Formazione
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)

REQUISITI DI ACCESSO

- Residenza in provincia di Vicenza
- Stato di disoccupazione rilasciato dal Centro per l'Impiego

PER INFORMAZIONI

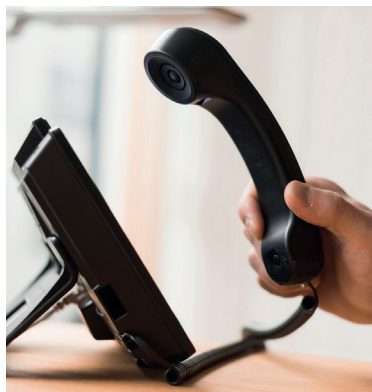
info@esacformazione.it
tel. **0444 964300**



Figura sempre presente tra gli annunci, l'addetto vendita è uno dei mestieri più ricercati dal mercato del lavoro attuale. Comunemente ritenuta una professione tradizionale, quella dell'addetto vendita cela in verità una profonda rivoluzione dovuta sia alle nuove tecnologie che hanno impattato nella gestione dei punti vendita, nonché ampliato i canali di acquisto, sia ai modelli di consumo in costante trasformazione: i buyer odierni sono sempre più informati e richiedono al personale deputato alla vendita informazioni precise, attenzione ai dettagli e assistenza lungo tutto il processo di acquisto.

All'addetto vendita odierno viene richiesto di essere un vero e proprio Consulente di vendita, capace di comprendere le esigenze del cliente e, in molti casi anticiparle, orientarne l'acquisto e finalizzarlo, tessendo al contempo una relazione duratura.

Il corso, rivolto a soggetti disoccupati, intende promuovere lo sviluppo delle competenze necessarie a costruire la figura professionale di **"ADDETTO VENDITA 4.0"**, favorendone l'inserimento lavorativo in un contesto dinamico e in trasformazione.



DESTINATARI

Inoccupati/disoccupati residenti/domiciliati nel territorio regionale del Veneto, interessati ad acquisire e/o approfondire competenze teoriche e pratiche immediatamente spendibili sul mercato del lavoro nel ruolo di addetto vendita.

Saranno valutate positivamente esperienze pregresse inerenti al profilo in uscita. La selezione dei potenziali destinatari avverrà tramite colloqui individuali per verificare il possesso dei requisiti richiesti e la motivazione a partecipare al percorso formativo.

COMPETENZE IN USCITA

Che cosa sa fare **l'ADDETTO VENDITA 4.0?**

- Cura la vendita e l'assistenza ai clienti
- Promuove i prodotti e il Brand del punto vendita sui Social
- Si occupa dell'allestimento del punto vendita secondo le logiche di Visual Merchandising
- Gestisce il ricevimento e lo stoccaggio delle merci
- Gestisce le operazioni di cassa



Ente Bilaterale Settore Terziario

PROVINCIA DI VICENZA

PROGRAMMA DEL CORSO

Il corso si articola nei seguenti moduli formativi:

MODULI	ORE
Dal tradizionale punto vendita al Concept Store	8 - Modulo teorico
I canali di vendita: dal fisico al digitale	8 - Modulo teorico
Comunicazione col cliente e psicologia della vendita	24 - Modulo teorico
Elementi di Visual Merchandising	16 - Modulo teorico
Promozione del Brand e dei prodotti attraverso i Social	16 - Modulo teorico
La registrazione delle vendite	4 - Modulo teorico
Ricevimento e stoccaggio delle merci	8 - Modulo teorico
Salute e sicurezza nei luoghi di lavoro	8 - *Formazione obbligatoria secondo D.Lgs. n. 81/2008
Orientamento al lavoro per favorire l'occupabilità	8 - Modulo teorico

CONTENUTI

Dal tradizionale punto vendita al Concept Store

- Le tipologie di punti vendita
- Il contesto di vendita: conoscere l'ambiente ed imparare a muoversi al suo interno
- Il ruolo di addetto vendite/consulente della vendita
- Elementi di sensorial shopping per i nuovi Concept Store

I canali di vendita: dal fisico al digitale

- Vendita diretta e vendita indiretta
- Canali di vendita fisici: negozi, distributori, vendite affiliate, vendite in out-sourcing, catalogo cartaceo, vendita telefonica
- E-commerce: sito web, marketplace, social network

Comunicazione col cliente e psicologia della vendita

- Indicazioni e tecniche di neuromarketing nel rapporto col cliente
- La fase dell'accoglienza
- Tecniche di comunicare efficace
- Tecniche di persuasione
- La capacità di "ascolto attivo"
- La gestione delle emozioni
- Tecniche di vendita e fidelizzazione
- Gestione degli imprevisti
- Gestione dei reclami



Ente Bilaterale Settore Terziario

PROVINCIA DI VICENZA

Elementi di Visual Merchandising

- Allestimento degli spazi espositivi nel punto vendita
- Tipologie di layout espositivi
- Criteri e tecniche di esposizione di prodotti,
- Tecniche di composizione dell'assortimento

Promozione del Brand e dei prodotti attraverso i Social

- La Customer Experience nell'integrazione online/offline
- I canali più utilizzati nel Retail: Facebook, Instagram, Pinterest, Twitter
- Whatsapp per il business
- Tecniche per portare l'engagement dallo store al web

La registrazione delle vendite

- Le operazioni di incasso e relative apparecchiature
- Gestione dei documenti contabili ricevuti e in emissione
- Il confezionamento dei prodotti in uscita
- Realizzazione di pacchetti regalo

Ricevimento e stoccaggio delle merci

- Caratteristiche merceologiche dei prodotti
- Classificazione ed etichettatura delle merci
- Tipologie e caratteristiche degli imballi
- Strumenti, modalità e tecniche di pezzatura e codifica
- Tecniche di confezionamento e packaging

Orientamento al lavoro per favorire l'occupabilità

- Scrivere un curriculum efficace
- Elementi di Personal Branding
- Strategie di gestione di un colloquio di lavoro
- I canali per la ricerca attiva del lavoro



36100 VICENZA - Via L. Faccio, 38
Tel. 0444 964300 - Fax 0444 964300

email: entebilaterale@ascom.vi.it

