

CORSO PER ADDETTO/A VENDITA



DESCRIZIONE E OBIETTIVI:

L'addetto/a vendita si occupa di condurre le principali operazioni di vendita: servizio, informazione tecnica/commerciale e assistenza alla clientela all'interno di un negozio di commercio tradizionale o in un reparto di grande distribuzione specializzata.

In particolare, ha il compito di orientare e informare la clientela riguardo prodotti specifici. Può inoltre curare preventivi e ordini e ricevere la merce garantendo il corretto allestimento secondo criteri di esposizione e promozione indicati dalla direzione.

Nei grossi punti vendita e negli ipermercati l'attività è fortemente standardizzata nel rifornimento scaffali e nella vendita specializzata presso banchi di specifici prodotti. Nei piccoli punti vendita, invece, la figura svolge anche funzioni di acquisto, gestione merci dal magazzino e operazioni di cassa.

Obiettivi del corso:

Al termine del corso gli allievi saranno in grado di svolgere le attività e le operazioni proprie dell'addetto vendita.

Data la complessità della figura professionale, la didattica è declinata su moduli dai contenuti relativi alla comunicazione - gestione del cliente, gestione delle obiezioni e tecniche di vendita; alla logistica - esposizione; gestione delle merci; scaffalatura e gestione del magazzino.

DESTINATARI:

Giovani inoccupati e disoccupati (età massima 29 anni), residenti e/o domiciliati in Regione Lombardia, non iscritti a percorsi di formazione professionale, scolastica, ne percorsi abilitanti, ne percorsi normati, ne percorsi universitario - accademici.

CONTENUTI:

TECNICHE DI VENDITA

- Retail Management
Fare Retail;
Figure Professionali;
La suddivisione Tecnica di entità commerciali;
La distribuzione moderna;
La scelta del canale distributivo;
I format del Retail;
La Grande Distribuzione;
Gli spazi Commerciali Temporanei;
Il Franchising.
- Tecniche di vendita
Comunicazione verbale, non verbale e para verbale;
I bisogni del cliente;
Il cliente;
I nuovi consumatori;
La vendita;
La vendita Assistita;
Il reclamo.
- KPI e la misurazione della performance del punto vendita
Le aree di misurazione.

LOGISTICA E GESTIONE DEL MAGAZZINO

- Tecniche di scaffalatura;
- La gestione degli ordini, le giacenze in magazzino e l'approvvigionamento;
- Procedura per la gestione delle merci (ricezione e stoccaggio delle merci).

AMMINISTRAZIONE E CASSA:

- Gestione della cassa;
- Modalità di pagamento (bancomat, carta di credito, contanti);
- Documenti fiscali: scontrino, fattura e ricevuta fiscale;
- Il pos e le carte di credito.

INGLESE

- Accoglienza del cliente;
- Informazioni di prodotti, prezzi e servizi del negozio/attività commerciale;
- Supporto nell'azione di vendita.



Le attività didattiche verranno supportate da esercitazioni pratiche e da metodologie didattiche interattive.

Al termine del corso verrà somministrato un test per verificare l'apprendimento degli allievi e verrà rilasciato un attestato delle competenze in seguito alla frequenza dell' 80% del monte ore totali.

CALENDARIO E SEDE

Durata del corso : 100 ore DAL 16 MAGGIO AL 6 GIUGNO DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ DALLE 9 ALLE 13 E DALLE 14 ALLE 18.

Sede del corso: Corso Milano 19 – Monza. (a 100 metri dalla stazione ferroviaria).

Per informazioni:

Tel: 039/9712207

Email: politicheattive@risorseitaliasrl.it