



TIME VISION

ORIENTAMENTO E LAVORO



Garanzia Giovani Campania

CORSO GRATUTO PER

TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA



TIME VISION SCARL
corso A. de Gasperi, 169
Castellammare di Stabia (NA)
Tel. 081/3941097
Tel. 081/8715396
Fax 1782255443

INFO@TIMEVISION.IT

WWW.TIMEVISION.IT



TIME VISION

ORIENTAMENTO E LAVORO

Presentazione del piano formativo e obiettivi

Il progetto formativo GRATUITO per **Tecnico della gestione del punto vendita** si articola in 200 ore di formazione in aula e mira al trasferimento delle seguenti competenze:

- Coordinamento delle risorse umane
- Gestione amministrativa di un punto vendita
- Vendita
- Assistenza al cliente
- Allestimento del punto vendita
- Stoccaggio magazzino

Sbocchi professionali

Commercio, negozi, centri commerciali, grande distribuzione, supermercati.

A chi è rivolto:

Iscritti al programma “Garanzia Giovani” in Campania in possesso del titolo di diploma.

Durata:

200 ore

Attestazione finale

Attestato di frequenza e profitto.

Sede di svolgimento

Corso Alcide de Gasperi, 169 – C.mare di Stabia (NA).

Contatti

Telefono: 081/3941097

Telefono: 081/8715396

Mail: info@timevision.it

TIME VISION – AGENZIA FORMATIVA ACCREDITATA REGIONE CAMPANIA

corso Alcide de Gasperi n. 169 - 80053 C.mare di Stabia (NA) tel. 081 3941097 – 8715396 fax (+39) 1782255443
email: info@timevision.it – web: www.timevision.it



TIME VISION

ORIENTAMENTO E LAVORO

Programma didattico

TECNICHE DI COMUNICAZIONE EFFICACE

- strategie di presentazione di sé stessi;
- stili e strategie comunicative;
- intelligenza emotiva e successo sul lavoro;
- la consapevolezza di sé
- la padronanza di sé
- la motivazione
- l'empatia;
- la comunicazione;
- la comunicazione emotivamente efficace;
- Tecniche di problem solving;
- produrre soluzioni e risultati collettivi;
- la negoziazione;
- metodi e tecniche per negoziare;
- il rapporto tra richieste del contesto e scopi del soggetto;
- il processo di decisione;
- progettare e monitorare piani di azione;
- gli atteggiamenti comunicativi (in particolare l'ascolto attivo) che favoriscono l' "amicizia" professionale;
- la gestione di emozioni, aggressività e stress;
- le situazioni conflittuali, prevenirle e gestirle;
- il ruolo della comunicazione nel contesto azienda.

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

- l'impresa: definizioni, natura e finalità;
- la forma giuridica dell'impresa: imprese individuali, società e cooperative;
- che cosa è cambiato dopo la riforma del diritto societario;
- tipologie di organizzazioni in rapporto al loro configurarsi come organizzazioni di produzione o di servizio;
- l'organizzazione delle imprese della Grande distribuzione;
- l'organizzazione dei Centri commerciali;
- l'organizzazione dell'impresa e le condizioni di efficacia/efficienza;
- l'affiliazione commerciale (franchising): obblighi, diritti, modalità organizzative e vantaggi.

INFORMATICA PER LA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA

- caratteristiche hardware e software dei computers,
- nozioni di base sull'uso del sistema operativo Windows e sulla
- gestione files;
- elaborazione testi;
- fogli elettronici;
- basi di dati;
- reti informatiche;
- applicazioni informatiche per la gestione del punto vendita.

GESTIONE DEL LINEARE DI VENDITA E VISUAL MERCHANDISING

- l'organizzazione espositiva del punto vendita: il lay-out delle attrezzature, la costruzione dei percorsi, punti forti e punti deboli
- la gestione delle scorte: rotazione, stock medio, individuazione della scorta e della frequenza di assortimento;
- cenni di teoria dei colori;
- gli abbinamenti merceologici: la complementarità, le associazioni di idee, i richiami;
- tecniche e criteri di visual merchandising.

LA GESTIONE DEGLI ACQUISTI

- analizzare la performance dell'assortimento: scorte, indice di rotazione, prezzo, margine, volume, utile;
- i criteri su cui costruire l'assortimento: redditività, prestazioni, prezzo, marca;
- la previsione della vendita e la determinazione delle scorte;
- la pianificazione degli acquisti: valutazione fornitori, tempi e modalità d'acquisto.

IL MARKETING DEL PUNTO VENDITA

- aspetti normativi delle vendite promozionali;
- cenni di tecniche pubblicitarie;
- calcolo dei costi e valutazione dei risultati delle azioni promozionali.

PIANIFICAZIONE E CONTROLLO COMMERCIALE

- il processo di Analisi, Pianificazione e Controllo Commerciale;
- timing delle attività e oggetti di analisi;
- misure economiche e metodologie di calcolo;
- strumenti e tecnologia di supporto;
- logiche e strumenti a supporto della Direzione Commerciale;
- analizzare, pianificare e controllare strategicamente il portafoglio prodotti;
- governare la redditività dei prodotti: modelli di analisi del portafoglio prodotti e conto economico;
- definire le strategie di prezzo: simulazione ed elasticità della domanda al prezzo;
- migliorare la performance competitiva dei prodotti: strumenti di benchmarking commerciale per il processo di sviluppo prodotto.
- analizzare, pianificare e controllare strategicamente il punto vendita:
- definire le strategie di sviluppo dei punti vendita: modelli di segmentazione;
- comprendere i driver delle performance, definire i KPI's economici (indicatori chiave di prestazione) e di mercato e sviluppare i piani di punto vendita.

TIME VISION – AGENZIA FORMATIVA ACCREDITATA REGIONE CAMPANIA

corso Alcide de Gasperi n. 169 - 80053 C.mare di Stabia (NA) tel. 081 3941097 – 8715396 fax (+39) 1782255443

email: info@timevision.it – web: www.timevision.it



TIME VISION

ORIENTAMENTO E LAVORO

- il Budget Commerciale:
- il budget delle vendite e dei costi commerciali;
- analisi degli impatti finanziari;
- il monitoraggio delle performance: metodi e strumenti.

JOB PLACEMENT

In partenariato con **PRO EMOZIONI – EMOZIONI IN PROMOZIONE** saranno valutati i curricula dei partecipanti al corso, al fine di un potenziale inserimento in percorsi formativi/lavorativi.

