

Progetto GOL - Percorso di Upskilling per il profilo di OPERATORE ALLA VENDITA

DURATA: 40 ore

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



Panoramica corso:

Figura sempre presente tra gli annunci, l'operatore alla vendita è uno dei mestieri più ricercati dal mercato del lavoro attuale. Comunemente ritenuta una professione tradizionale, quella dell'operatore alla 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.

Questo lavoro richiede una grande preparazione, va studiato nei dettagli e l'improvvisazione è assolutamente da evitare. Il verbo vendere infatti viene dal latino "venum dare", cioè dare valore, ed è proprio questa l'essenza di questa professione.

Ma di che cosa si occupa nel dettaglio l'operatore alla vendita?

Incaricato di gestire il negozio e di curare la vendita dei prodotti esposti, spetta a lui consigliare e guidare il cliente nella scelta degli articoli e mantenere con esso il rapporto finale; si occupa di curare l'allestimento del punto vendita, di gestire la cassa, organizzare il magazzino e assicurare la rotazione dei prodotti esposti.

Obiettivi del corso:

Obiettivo del corso è quello di aggiornare le competenze dei destinatari che desiderano ricollocarsi nel mercato del lavoro con il profilo di operatore alla vendita.

Argomenti trattati:

REALIZZARE L'ALLESTIMENTO ED IL RIORDINO DELLE MERCI

- Gestione dello spazio in punto vendita: layout delle attrezzature, layout merceologico, display, attività promozionali
- Sistemi e strumenti per la prezzatura dei prodotti
- Modelli e tecniche di scaffaling
- Elementi identificativi delle merci e dispositivi di sicurezza previsti (prezzi, placche antitaccheggio, ecc.)

CURARE LA VENDITA E L'ASSISTENZA AI CLIENTI

- Gestione della comunicazione e della relazione con il cliente
- Vendita assistita e attiva
- Modelli e tecniche di customer care e di fidelizzazione del cliente

REALIZZARE LA REGISTRAZIONE DELLE VENDITE

- Apparecchiature per le operazioni di cassa
- Sistemi di pagamento e gestione delle transazioni monetarie
- Registrazione delle merci in uscita
- Registrazione contabile
- Emissione di scontrini, ricevute e fatture

Destinatari:

Il corso è rivolto a persone disoccupate che hanno la necessità di aggiornare ed adeguare le proprie competenze per potersi ricollocare nel mercato del lavoro. In particolare possono aderire al corso:

- percettori di ammortizzatori sociali in costanza e in assenza di rapporto di lavoro (NASPI e DISCOLL);
- percettori di reddito di cittadinanza;
- giovani NEET (disoccupati e non iscritti a percorsi di studio) con meno di 30 anni;
- donne disoccupate in condizioni di svantaggio;
- over 55 anni disoccupati;
- persone disoccupate con disabilità o fragilità;
- lavoratori con redditi molto bassi (working poor).