

## Tecnico commerciale delle vendite “Id Corso 555”



<b>Settore Economico Professionale:</b> SEP 12 – Servizi di distribuzione commerciale
<b>Livello EQF:</b> 4.
<b>Descrizione delle esigenze espresse delle filiere produttive:</b> Dallo studio delle analisi dei flussi lavorativi le aziende necessitano di personale con competenze professionali in grado di supportare operativamente le aziende sia nella gestione dei processi amministrativi e commerciali, sia nell'attività di promozione delle vendite; in tali competenze rientrano anche quelle riguardanti la promozione dell'immagine aziendale attraverso l'utilizzo delle diverse tipologie di strumenti di comunicazione, compresi quelli grafici e pubblicitari. In particolare il personale deve essere in possesso di capacità di analizzare e selezionare proposte di fornitura in funzione del proprio fabbisogno; supervisione del rispetto di tecniche e protocolli di trattamento e smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione delle merci/prodotti; capacità di accoglienza del cliente ed assistenza per e dopo l'acquisto; capacità di implementare la strategia comunicativo/pubblicitaria dell'impresa; cura e supervisione dell'allestimento ed esposizione delle merci/prodotti; capacità di effettuare il controllo della qualità dei prodotti; verifica della corretta conservazione e vendita di prodotti; cura degli aspetti amministrativi.
<b>Tipologia:</b> Formazione lunga, nell'ambito dei percorsi 3 (Reskilling), 4 (Lavoro e inclusione) e 5 (Outplacement).
<b>Stato:</b> Programmato
<b>Descrizione qualificazione:</b> -----
<b>Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti:</b> -----
<b>Grado minimo d'istruzione previsto:</b> -----
<b>Unità di competenza:</b> 1 - Gestione della fornitura e delle relazioni con i fornitori; 2 - Approntamento e supervisione dello smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione delle merci/prodotti; 3 - Accoglienza ed assistenza al cliente per e dopo l'acquisto; 4 - Selezione ed adozione di una strategia comunicativo/pubblicitaria; 5 - Cura e supervisione dell'allestimento ed esposizione delle merci/prodotti; 6 - Pianificazione e controllo della qualità dei prodotti alimentari e non; 7 - Pianificazione, organizzazione e monitoraggio delle attività di conservazione e vendita di prodotti alimentari e non; 8 - Cura degli aspetti organizzativi e amministrativi per la gestione di un esercizio. KC – Competenza digitale
<b>Durata in ore del corso:</b> 300
<b>Durata formazione teorica in presenza e relative sedi:</b> n. 0 ore
<b>Durata formazione teorica in DAD:</b> 210 ore di cui 20 ore di <b>Key Competence</b>
<b>Durata formazione teorica in FAD (Formazione a Distanza):</b> 0 ore
<b>Durata esercitazioni pratiche e relative sedi:</b> n. 90 ore presso la sede Onmic Formazione SRL – Impresa sociale, via Adriano Aurofino 25 – 84127 Salerno
<b>Durata stage:</b> 0 ore
<b>NOTA:</b> È prevista una certificazione di FREQUENZA previa verifica finale con commissione regionale (dopo aver frequentato almeno l'80% delle ore previste).
<b>Aziende coinvolte per lo svolgimento dello stage e relative sedi:</b> 1 - More Plus Group S.R.L. Via Antonio Amato, 20 Salerno (SA)
<b>Indennità oraria riconosciuta ai Beneficiari per la partecipazione:</b> euro 1,00 per ora di effettiva frequenza