****

**AGGIORNAMENTO COMPETENZE PER ATTIVITA’ DI ADDETTI/E VENDITA E GDO**

Il corso di formazione, della durata di 90 ore si propone di fornire un aggiornamento delle competenze base di tipo teorico-pratico necessarie per essere inseriti in ruoli professionali come addetti/e alla vendita e alla gestione della grande distribuzione all’interno di punti vendita, discount e supermercati. Il corso è strutturato per aggiornare in maniera professionale figure che possano così avere un'integrazione di competenze tale da permettergli di ricollocarsi come addetti al supporto vendita/costumer care, gestione del banco e ciclo di vita dei prodotti (gastronomia, panetteria, macelleria, pescheria, frutta e verdura), gestione della logistica del magazzino e scaffalatura e organizzazione del merchandising, il tutto grazie ad una visione di coaching mirata al lavoro di squadra. Verranno approfonditi i temi dell’HACCP e della sicurezza sul lavoro.

UFC 1 14H - COMPETENZA: Dinamiche di informazione sulla merceologia degli alimenti, sicurezza sul lavoro e HACCP

CONOSCENZE: Rapporto tra alimentazione, nutrizione e stato di benessere psicofisico della persona; Qualità del prodotto; Caratteristiche delle materie prime; Rischi sul lavoro e variabili per garantire la sicurezza.

ABILITA: Occuparsi della verifica della qualità; Saper fare valutazioni nutrizionali; Ottenere e dimostrare le conoscenze tecniche e le competenze HACCP; Saper applicare le procedure di sicurezza.

UFC2 – 28H COMPETENZA: Pianificazione e organizzazione del lavoro; Formazione e selezione del personale, costumer care/satisfaction e tecniche di vendita.

CONOSCENZE: Organizzazione delle culture aziendali; Requisiti di selezione e tecniche per la formazione del personale addetto; Gestione delle trattative commerciali.

ABILITA': Saper entrare nel ruolo a sé destinato rispettando una vera e propria scaletta di definizione del Planning giornaliero; Essere in grado di selezionare e formare nuove risorse; Conoscere la gestione commerciale e le tecniche di vendita e costumer care/satisfaction.

UFC3 – 26H COMPETENZA: Coaching, motivazione, comunicazione e negoziazione

COMPETENZE: Strategie comunicative; Ascolto delle richieste del cliente; Comunicazione persuasiva e disturbi della comunicazione; Gestione delle emozioni; Lavorare in team; Motivazione sul lavoro.

ABILITA’: Essere in grado di gestire il cliente attraverso abilità comunicative ed empatiche in grado di generare feedback positivo; Lavorare sulla motivazione personale e sulle proprie emozioni per garantire un ottimo lavoro di squadra e un feedback relazionale positivo; Saper fidelizzare la clientela attraverso una comunicazione persuasiva.

UFC 4- 16H COMPETENZA: Marketing; Merchandising e ciclo di vita del prodotto.

COMPETENZE: Tecniche di marketing; Gestione del merchadising attraverso l’esposizione, la prezzatura e la promozione dei prodotti e la presentazione estetica degli stand e dei locali.

ABILITA’: Essere in grado di arrivare al cliente attraverso la capacità espositiva; saper catturare l’attenzione su determinati prodotti; Avere la capacità di allestire e presentare le scaffalature e gli stand in maniera consona e accattivante.

UFC 5 -6H COMPETENZA: Gestione della cassa e piccola amministrazione

CONOSCENZE: Priorità amministrative e commerciali nell’ operatività; Utilizzo della cassa.

ABILITA’: Accogliere il cliente pagante e valutare la modalità di valuta; Eseguire le operazioni di cassa; Trasmissione dei dati di chiusura all’amministrazione aziendale.

Il taglio pratico delle lezioni, grazie all'utilizzo dei software più diffusi ed il supporto di docenti senior, consentirà agli allievi di appropriarsi degli strumenti indispensabili per integrare le competenze nel settore di addetti/e vendita e GDO anche attraverso la formazione on line.