

TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

Riservato a	ragazzi/e dai 16 anni in continuità formativa o apprendistato I livello
Durata	annuale
Quota iscrizione	gratuito
Titolo di studio richiesto	qualifica professionale OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA
Certificazione	diploma IEFP - IV livello EQF
Periodo corso	settembre - giugno
Orario	dalle alle (8.00 -14.00 – possibili rientri pomeridiani 15.00 – 17.00)
Alternanza	528 ore – modalità duale
Sede	via dell'Istria 55 – Trieste
Pre - Iscrizioni	da gennaio
Nota bene	durata corso 1056 ore (annuali)

DESCRIZIONE

Il TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE interviene con autonomia, nel quadro di azione stabilito e delle specifiche assegnate, contribuendo al presidio del processo di distribuzione commerciale attraverso la partecipazione all'individuazione delle risorse, il monitoraggio e la valutazione del risultato, l'implementazione di procedure di miglioramento continuo, con assunzione di responsabilità relative alla sorveglianza di attività esecutive svolte da altri. La formazione tecnica nell'utilizzo di metodologie, strumenti e informazioni specializzate gli consente di svolgere attività relative agli ambiti della predisposizione e dell'organizzazione del punto vendita, con competenze relative alla realizzazione del piano di acquisti, all'amministrazione d'esercizio ed alla gestione dei rapporti con il cliente.

COMPITI PROFESSIONALI

- Gestione degli acquisti
- Pianificazione di strategie promozionali
- Allestimento degli spazi espositivi in un punto vendita
- Realizzazione di servizi di vendita a distanza
- Assistenza al cliente nei servizi di acquisto
- Assistenza al cliente nell'evasione dei reclami
- Gestione delle operazioni di incasso
- Assistenza allo sviluppo del piano commerciale
- Assistenza alla pianificazione del lavoro

COMPETENZE SVILUPPATE

Culturali: lingua italiana, inglese, storia, diritto, economia, matematica, scienze, informatica, religione, educazione motoria e alla salute, qualità, sicurezza, igiene e salvaguardia ambientale.

Tecnico-professionali: pianificazione e organizzazione del proprio lavoro, organizzazione e funzionamento del punto vendita, vendita diretta e online, assistenza post vendita, identificazione target clientela, definizione strategie promozionali, contatti con i fornitori.

Iscrizioni:

- presso la sede del CIOFS FP FVG in via dell'Istria 55 – Trieste

Informazioni:

- Telefono – 040/774269 dal lunedì al venerdì dalle 8 alle 17
- Mail – segreteria@ciofs.it