**Sezione 3 - Tecnico Della Vendita**

Durata: 200 ore

Ore in aula

200

Ore in laboratorio

0

Figura di Riferimento

380 - tecnico delle attività di vendita

Struttura del Percorso e Contenuti Formativi

MODULO 1 ' 70 ORE '  
caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati  
elementi base di marketing operativo: attività promozionali e pubblicitarie  
elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria  
metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro  
strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende  
MODULO 2 ' 70 ORE 'pianificazione delle azioni di vendita  
tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della superficie di vendita (layout)  
tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto;  
MODULO 3 ' 60 ORE - gestione del contatto con il cliente  
modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting;  
tecniche di vendita, di comunicazione, di gestione dei colloqui e di argomentazione persuasiva;  
elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria per definire i termini contrattuali della vendita  
modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione del cliente;  
metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro;  
strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende

Attestazione finale

Dichiarazione degli apprendimenti

Modalità Valutazione Finale degli Apprendimenti

In questo contesto si prenderà in considerazione la valutazione e misurazione delle conoscenze acquisite e della qualità della formazione erogata secondo la percezione del cliente/utente e riguarderà:  
- le aspettative e il gradimento rilevate durante e alla fine dell'intervento formativo  
- i contenuti di apprendimento (conoscenze, capacità e atteggiamenti professionali) rilevati durante e alla fine dell'intervento formativo;  
- i cambiamenti prodotti durante e alla fine dell'intervento e quali conoscenze sono state acquisite.  
La valutazione sarà effettuata direttamente dall'ente al fine di comprendere i cambiamenti a livello di acquisizione di conoscenze e competenze nuove.

Fabbisogno Occupazionale

I processi di riorganizzazione delle attività produttive indotti dalla crescita economica tuttora in corso, stanno determinando un marcato cambiamento nella domanda di lavoro, non solo in termini quantitativi ma anche in termini qualitativi, ovvero con riferimento alle caratteristiche e alle skill delle figure professionali richieste. Diventa quindi sempre più importante disporre di strumenti previsionali che possano consentire di anticipare e interpretare le tendenze del mercato del lavoro, con l'obiettivo di aumentare l'occupazione e di migliorare l'occupabilità dei lavoratori, programmando adeguatamente i percorsi formativi e fornendo nel contempo adeguati strumenti per la scelta di questi ultimi da parte delle persone, in primo luogo dei giovani. Tra questi la formazione propedeutica e professionalizzante, strumento essenziale per l'occupazione, capace di rispondere alle richieste del mercato del lavoro, capace di rafforzare le conoscenze e le competenze di coloro che si affacciano al mondo lavorativo.