**Sezione 3 - Addetto/a alle Vendite**

Durata: 200 ore

Ore in aula

200

Figura di Riferimento

17 - operatore/operatrice per attività di assistenza, orientamento, informazione del cliente e allestimento e rifornimento degli scaffali

Struttura del Percorso e Contenuti Formativi

Allestimento e rifornimento degli scaffali e delle isole promozionali (Codice UC ' 419) ' durata in ore 70 ' Contenuti: caratteristiche e funzionamento delle attrezzature per la conservazione, refrigerazione e la gestione dei relativi sistemi di regolazione; informatica di base; marketing, tecniche di merchandising e gestione del display; modalità di lettura ed interpretazione di istruzioni/indicazioni scritte/schede tecniche; modalità di utilizzo delle attrezzature per lo scarico e la movimentazione nel rispetto delle normative vigenti; procedure e strumenti per la corretta marcatura/prezzatura dei prodotti; regole e tecniche di rotazione dei prodotti alimentari e di smaltimento dei prodotti scaduti; regole e tecniche di trasferimento di informazioni (es. dati relativi all'andamento delle vendite); tecniche di comunicazione interpersonale e commerciale; tipologie e caratteristiche dei prodotti, prezzi e quotazioni
Cura del processo di vendita al cliente (Codice UC ' 420) - durata in ore 70 - Contenuti: caratteristiche e modalità d'uso della moneta elettronica e dei principali mezzi di pagamento; caratteristiche, qualità, provenienza, prezzo dei prodotti al fine di fornire informazioni specifiche e tecniche sui prodotti; elementi di base del funzionamento dello scanner a lettura ottica e del registratore fiscale; elementi di base di contabilità (storni, rettifiche, ecc...); normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo haccp e normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro; regole e procedure di controllo e sorveglianza dell'area di vendita; strategie e obiettivi tecnologici, produttivi ed organizzativi dell'impresa e standard di qualità per rispondere al meglio alle esigenze e direttive dell'impresa; tecniche di comunicazione e vendita per la gestione efficace delle relazioni con il cliente e la mediazione e gestione del conflitto; tipologie di clientela e relativi comportamenti di acquisto al fine di applicare modalità e criteri, anche esperienziali, per decodificare i bisogni dei clienti
Ricevimento, controllo e stoccaggio della merce (Codice UC ' 418) - AdA' durata in ore 60 ' Contenuti: informatica di base e utilizzo di strumenti d'ufficio (telefono, fax, ecc...); procedure di controllo quantitativo e qualitativo dei prodotti in arrivo nel rispetto delle normative igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo haccp e in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro; sistemi e metodi di immagazzinamento e stoccaggio delle merci; tipologie e caratteristiche dei prodotti venduti e del parco dei fornitori di riferimento.

Attestazione finale

Dichiarazione degli apprendimenti

Modalità Valutazione Finale degli Apprendimenti

Il sistema di verifica e valutazione degli apprendimenti in itinere e finale è parte essenziale ed integrante del metodo didattico. Esso è elemento motivante ed incentiva sforzo ed iniziativa; permette un costante feedback sia nei riguardi dello studente che in quelli del corpo docente sui progressi nel processo di apprendimento. Aiuta inoltre il docente ed il team didattico stesso a controllare l'efficacia delle metodologie didattiche utilizzate. Il metodo di verifica usato per ogni prova sarà coerente con le strategie didattiche impiegate nella relativa area disciplinare o UC e deve permettere allo studente di dimostrare di aver conseguito i livelli di preparazione richiesti. Oltre alle prove di verifica in itinere al temine del percorso formativo saranno strutturate e somministrate prove di verifica scritte ovvero scritte ed orali il cui obiettivo sarà verificare in particolare il livello raggiunto di conoscenze e capacità previste e descritte nelle UC primarie e negli ulteriori moduli.
Saranno inoltre rilasciati, come da normativa, gli attestati relativi alle Norme sicurezza sui luoghi di lavoro e Alimentarista.