



## **ADDETTI ALLE VENDITE**

**Corso di QUALIFICA**

**Allievi previsti n.10**

**Durata complessiva: ore 1000 (comprehensive di n.400 ore di stage)**

**durata giornaliera: ore 6 / durata settimanale: ore 36**

**Misura 3.4 Azione a**

### **TARGET DI RIFERIMENTO**

Minori ad alto rischio (14-18 anni) che abbiano assolto l'obbligo scolastico. Disoccupati.

### **OBIETTIVI FORMATIVI E RISULTATI ATTESI**

Il corso si propone di far acquisire una qualifica professionale nell'ambito del settore commercio in particolare nel comparto della distribuzione organizzata riferito all'alimentazione. Permetterà di sviluppare una serie di conoscenze - abilità relative ad operazioni di servizio previste nei diversi ambiti lavorativi e funzioni ausiliarie di vendita, sia negli esercizi commerciali a dimensioni ridotte, sia negli esercizi ad integrale libero servizio. Questa figura caratterizzata inoltre da conoscenze specifiche riguardanti il prodotto da vendere e dalla capacità di trattare e preparare alcuni prodotti. Di grande rilievo le caratteristiche attitudinali quali, ad esempio e principalmente, le capacità relazionali ( saper relazionarsi con la clientela, interpretare e soddisfare l'esigenza del compratore, evitare conflitti, saper creare un rapporto di fiducia con il cliente ) accompagnate dalla conoscenza delle tecniche di vendita.

### **PROFILO PROFESSIONALE**

Gli addetti alle vendite, detti anche Venditori o Commessi, assistono, orientano ed informano il cliente, curano, dispongono e riforniscono gli scaffali ed i display con le merci e, nei negozi di minori dimensioni, ricoprono numerosi altri ruoli ( da quello di cassiere a quello di magazziniere, ecc. ). Le funzioni e le attività affidate a questa figura professionale possono essere quindi estremamente specializzate e qualificate come richiesto in alcuni ambiti merceologici e indipendentemente dalla dimensione dell'impresa ( per esempio i settori food dei punti vendita di grandi dimensioni, la piccola distribuzione alimentare, i negozi specializzati ) o invece, può trattarsi di attività fortemente standardizzate e con margini limitatissimi di discrezionalità (come nei settori self service di supermercati e grandi magazzini). Il servizio e l'assistenza alla clientela rappresentano comunque la funzione principale, anche quando il rapporto con gli acquirenti del tutto indiretto.

### **METODOLOGIE DA ADOTTARE**

I metodi didattici costituiscono uno dei fattori più importanti e innovativi sul piano delle motivazioni e dell'efficacia degli apprendimenti. Il progetto prevede, infatti, l'utilizzo di metodi attivi di insegnamento, tesi ad influire su conoscenze, capacità ed atteggiamenti.

### **RISORSE UMANE**

Per una efficace realizzazione si prevede la creazione di un gruppo di lavoro costituito da esperti del settore, con competenze e ruoli specifici, in costante rapporto sinergico con un tutor.

**PARTECIPAZIONE** Il Corso completamente gratuito ed ai frequentanti sarà:

- fornito il materiale didattico;
- rimborsata la spesa di viaggio con mezzo pubblico.
- erogata una indennità per ogni ora di effettiva frequenza corso pari ad 1 euro.

### **CRITERI DI AMMISSIONE**

I giovani in possesso dei requisiti sopra esposti devono presentare la domanda di partecipazione all' En.A.I.P.-Puglia CSF di Bari Via dei Bersaglieri, 19 Bari  
Qualora il numero dei candidati in elenco dovesse superare quello previsto, la selezione avverrà mediante un colloquio per la verifica delle motivazioni individuali alla scelta della specializzazione. L' esito dell' eventuale selezione sarà reso noto tramite affissione della graduatoria presso la suddetta sede dell' En.A.I.P.

**PER INFORMAZIONI RIVOLGERSI , dalle ore 08,30 alle ore 13,30, al  
Centro Servizi Formativi En.A.I.P. PUGLIA- Via dei Bersaglieri,19  
70126 BARI**

**Tel/Fax 0805559733-0805559694**

**E -Mail: [enaipcfq@tin.it](mailto:enaipcfq@tin.it) - [segreteria.baribers@enaip.puglia.it](mailto:segreteria.baribers@enaip.puglia.it)**