

TECNICHE DI VENDITA

Descrizione

Il percorso è finalizzato a trasmettere le competenze per riconoscere il flusso logistico delle merci in ingresso/in uscita, le diverse classi merceologiche, i rischi specifici legati al settore. Più in generale, al termine del percorso, i partecipanti saranno in grado di supportare il funzionamento del punto vendita attraverso la cura degli spazi, il controllo dello stato delle merci, l'utilizzo di strumenti utilizzati presso il punto vendita. Saranno inoltre affrontate le opportune tecniche di ricevimento ed assistenza al cliente e di vendita.

Al termine del percorso, a seguito del superamento della prova finale vengono certificate le competenze "Contribuire al funzionamento del punto vendita e partecipare al processo di vendita".

Verrà pertanto riconosciuto un credito formativo valido per l'ottenimento della qualifica di "Addetto vendite".

Corso in attesa di approvazione e finanziamento da parte della Regione Piemonte

Secondo il principio di Pari Opportunità, ai sensi della Legge 125/91 art. 4, prevede una partecipazione paritetica tra i generi.

Prerequisiti: essere in possesso di diploma di Scuola secondaria di I grado

Durata: 150 ore

Costo per l'utente: il corso è completamente gratuito grazie ai fondi del programma GOL

Attestato finale: certificazione di "validazione di competenze"

Sedi di svolgimento

DAVIDE NEGRO

Via Battitore, 82 – 10087 CIRIE' (TO)

Tel.: +39 011 9214534

Email: sede.cirie@ciacformazione.it

ADRIANO SADA

Corso Re Arduino 50 - 10086 RIVAROLO (TO)

Tel.: +39 0124 425064

E-mail: sede.rivarolo@ciacformazione.it