

TECNICO DELLE ATTIVITÀ DI VENDITA - 600 ORE

Corso riconosciuto dalla Regione Toscana – Provincia di Livorno

Tipologia: Corso di qualifica

Denominazione: Tecnico delle attività di vendita (N. 380 RRFP)

Approvato con D.D. 158 del 28.05.2014

DURATA CORSO: 600 ore di cui 360 di aula e 240 di stage

REQUISITI D'ACCESSO:

- titolo di istruzione secondaria superiore
- o almeno 3 anni di esperienza lavorativa nell'attività professionale di riferimento
- Inoltre, per gli allievi di nazionalità straniera si richiede una conoscenza della lingua italiana non inferiore al livello A2 del Quadro Comune Europeo di Riferimento per le lingue. Coloro che non possiedono tale conoscenza potranno essere ammessi al corso solo dopo un percorso di apprendimento della lingua italiana. Le conoscenze linguistiche saranno verificate attraverso un test di ingresso da conservare agli atti dell'organismo formativo.

N° MAX ALLIEVI: 10

POSIZIONE OCCUPAZIONALE: occupati, disoccupati e inoccupati.

DESCRIZIONE:

La figura professionale di riferimento rientra nell'ambito delle attività commerciali e di vendita. Conseguendo gli obiettivi di vendita in attuazione della strategia commerciale dell'impresa (o del committente), concludendo trattative commerciali rispettose dei vincoli quantitativi, qualitativi e di prezzo del prodotto/servizio, conformi alle norme del diritto commerciale ed orientate alla massima soddisfazione e conseguente fidelizzazione del cliente. Numerosi sono i profili riconducibili a questa figura: venditore, rappresentante, agente, promoter, procacciatore d'affari, piazzista. Va tuttavia precisato che quando l'attività di vendita è svolta in qualità di agente di commercio è necessaria l'iscrizione al ruolo dell'omonimo albo professionale istituito con Legge 204/1985. Questa figura si differenzia da quella del tecnico venditore (o del venditore tecnico) che si caratterizza per una specifica conoscenza tecnologica/merceologica del prodotto (quando questi presenti una particolare complessità), e, pertanto, attiene ai diversi settori di attività economica che ne prevedono la presenza

AREE DI ATTIVITA':

- 1) Elaborazione, interpretazione e presentazione dei dati di vendita (UC 1654)
- 2) Gestione del contatto con il cliente (UC 1652)
- 3) Gestione della trattativa commerciale (UC 1653)
- 4) Identificazione del potenziale di vendita (UC 1650)
- 5) Pianificazione delle azioni di vendita (UC 1651)

UNITA' FORMATIVE:

UF 1 – Comunicazione per la vendita

UF 2 – Informatica per la vendita

UF 3 – Marketing operativo

UF 4 – Elementi di diritto

UF 5 – La customer satisfaction

UF 6 – Elaborazione del piano di vendita

UF 7 – La trattativa commerciale

UF 8 – Analisi di mercato

UF 9 – Organizzazione e ruoli dell'area commerciale

UF 10 – Il contatto con il cliente

UF 11 – Analisi dati

UF 12 - Stage

UF 13 - Orientamento

ATTESTATO:

Al termine del corso, previo superamento di un esame finale alla presenza di una Commissione d'esame esterna di cui alla DGR 532/09, verrà rilasciato un attestato di qualifica.