

CORSO PROFESSIONALE “ADDETTO ALLE VENDITE GDO”

DURATA: 160 ORE

OBIETTIVO

Il corso ha l'obiettivo di formare personale qualificato che possa operare all'interno di aziende del settore alimentare come figura di addetti alle vendite, fornendo ai partecipanti le competenze necessarie a svolgere questa mansione.

Agli allievi verranno trasmesse informazioni sul valore del brand e del “prodotto” all'interno del punto di vendita, strumenti del Visual Merchandising, la gestione della cassa centrale, l'accoglienza, il post-vendita e ufficio informazioni.

Verranno trasferite inoltre nozioni di diritti e doveri dei lavoratori temporanei come da allegato 12 del Vademecum e le norme in materia di sicurezza generale secondo l'Accordo Stato-Regioni.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a candidati a missione di lavoro in somministrazione (sia occupati che disoccupati) iscritti e selezionati da Areajob S.P.A. interessate a lavorare in contesti aziendali nel settore alimentare.

REQUISITI

Buone competenze informatiche, capacità organizzative e di relazione.
Possedere Tablet o Pc e adeguata connessione internet.

CONTENUTI DEL CORSO

Modulo 1 - LA RICERCA ATTIVA DEL LAVORO

La ricerca attiva del lavoro
Curriculum Vitae e modalità di presentazione
Il colloquio di lavoro

MODULO 2 – La GDO

Introduzione alla GDO,
Definizione e classificazione della Grande Distribuzione Organizzata.
Cenni storici, evoluzione del settore e tendenze.

L'organizzazione del punto vendita:

I reparti e le figure professionali

Procedure per l'apertura e la chiusura cassa

La barriera casse
La cassa centrale
L'ufficio informazioni
Caratteristiche e modalità di funzionamento delle varie tipologie di cassa
Il registratore telematico e il documento commerciale
Tipologie di pagamento (contanti, pagamenti elettronici, assegni, ticket, buoni etc.)
Il conteggio del cassetto e il versamento del contante

Imballaggio

Tipologia di imballi (primari, secondari, terziari)
La gestione degli imballi
Scelta materiali per imballi Poliaccoppiati, plastica, vetro, legno, cartone, ...)
Tipologia delle UDC di trasporto
Caratteristiche trasporto / imballaggio
La gestione dei pallet,
Il packaging alimentare.
Tecniche di confezionamento alimentare,
Normativa in materia dei materiali a contatto con alimenti,
Caratteristiche e proprietà dei materiali di confezionamento.

Il magazzino:

Il ricevimento merci
Lo stoccaggio
Il trattamento delle non conformità
La gestione delle informazioni (Codici a barre e RFID)
La tracciabilità

MODULO 3 – COMUNICAZIONE E TECNICHE DI VENDITA

Le basi della comunicazione: mittente, ricevente, codifica e decodifica
Il linguaggio verbale e non verbale
Gli strumenti della comunicazione
L'ascolto attivo: imparare ad ascoltare le richieste esplicite e anticipare i bisogni impliciti
Approccio al cliente (accoglienza, gestione reclami, gestione dei resi)
Comunicare cortesia al cliente
La vendita e il venditore
I pilastri della vendita
Il venditore
Il rapporto venditore-prodotto
Gli obiettivi della vendita
Il venditore assertivo
Il venditore persuasivo
Gestire lo stress
L'atteggiamento positivo
L'empatia nelle vendite
I bisogni psicologici del cliente
Le ragioni che spingono all'acquisto
Tipologie psicologiche
Le tipologie di clienti e tecniche di fidelizzazione
Prassi e metodi aziendali per incentivare la vendita
Analizzare i feedback
Tecniche di Customer Satisfaction

MODULO 5 – QUALITÀ E SICUREZZA ALIMENTARE

Le normative in vigore
Le etichette
Data scadenza e termini di conservazione
Le frodi alimentari
Igiene dei prodotti alimentari
Igiene e organizzazione degli ambienti
Rischi e pericoli alimentari: chimici, fisici, microbiologici e loro prevenzione
Come evitare le contaminazioni;

MODULO 6 - ELEMENTI DI BASE DI VISUAL MERCHANDISING E SHELF MARKETING

Le tendenze di consumo e di acquisto
Il punto vendita e l'individuazione del target
La progettazione e la comunicazione visiva
La comunicazione all'esterno e all'interno del punto vendita
Assortimento, aggregazioni, adiacenze, sequenze
La classificazione dell'offerta merceologica base di un punto di vendita
Layout: progettazione, organizzazione e gestione dello spazio di vendita
Display: esposizione dei prodotti
L'allocazione dei prodotti e le politiche aziendali
Criteri e tecniche di esposizione dei prodotti
Le promozioni
Il rifornimento degli scaffali
I banchi assistiti
Il supermercato del futuro: dalla robotica ai negozi senza casse.

Modulo 6- FORMAZIONE GENERALE DEI LAVORATORI IN MATERIA DI SICUREZZA D.LGS. 81/08 (modulo obbligatorio)

L'obiettivo della formazione generale dei lavoratori, nel rispetto dell'Accordo Stato Regioni in vigore dal 26 gennaio 2012, è fornire conoscenze generali sui concetti di danno, rischio, prevenzione, fornire conoscenze rispetto alla legislazione e agli organi di vigilanza in materia di sicurezza e salute sul lavoro. La formazione deve essere completata entro 60 giorni dall'assunzione.

1. Concetto di rischio.
2. Concetto di danno.
3. Concetto di prevenzione.
4. Concetto di protezione.
5. Organizzazione della prevenzione aziendale.
6. Diritti, doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali.
7. Organi di vigilanza, controllo e assistenza.

Modulo 7 - DIRITTI E DOVERI DEI LAVORATORI TEMPORANEI (modulo obbligatorio)

Dal lavoro interinale al lavoro in somministrazione: la legislazione in materia di lavoro temporaneo
Definizione del lavoro in somministrazione
Sistema del lavoro in somministrazione: triangolazione lavoratore, agenzia, impresa utilizzatrice
Gli ambiti di ammissibilità e i divieti previsti dalla legislazione e dai contratti collettivi nazionali di categoria dell'impresa utilizzatrice
Il CCNL per i lavoratori temporanei
Le materie di competenza e gli obblighi dell'agenzia per il lavoro
Le materie di competenza e gli obblighi dell'impresa utilizzatrice
Il contratto commerciale tra agenzia ed impresa utilizzatrice: che cosa deve necessariamente contenere
Il contratto tra lavoratore e agenzia di somministrazione: che cosa deve necessariamente contenere
La Bilateralità: Forma.temp – finalità e modalità di accesso alla formazione

INDICAZIONI SU MODALITA' DI EROGAZIONE DELLE LEZIONI

Le lezioni si svolgeranno in **WEBINAR**.

I partecipanti dovranno pertanto disporre di:

1. PC o TABLET con WEBCAM E MICROFONO (vietato l'utilizzo di smartphone)
2. CONNESSIONE INTERNET STABILE

CALENDARIO

Le lezioni si svolgeranno dal Lunedì al Venerdì dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 16:00

MERCOLEDÌ 05 OTTOBRE 2022 ORE 16:00 > INCONTRO ON LINE:

Tutti i selezionati riceveranno tramite mail l'invito per partecipare all'incontro (in modalità webinar) necessario per verificare i singoli dispositivi utilizzati, test audio.

Coglieremo l'occasione anche per rispondere ad eventuali domande relative all'organizzazione del corso.

Provvederemo poi ad inviare la conferma di ammissione al corso, previa verifica dei posti disponibili.

Per ulteriori informazioni sul fondo e sulle modalità di accesso ai corsi finanziati Forma.temp si rimanda al sito www.formatemp.it