



TECNICO DELLE VENDITE SPECIALIZZATO NELLE FILIERE CORTE PER I PRODOTTI TIPICI

2019-14205/RER Prog. 1 - Cup E93H19001150009

Nell'ambito della Operazione "PERCORSI FORMATIVI PER LO SVILUPPO DELL'ALTA VALMARECCHIA"

approvata con Deliberazione di Giunta Regionale N. 535/2020 del 25/05/2020, co-finanziata dal Fondo sociale europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna

Descrizione del profilo	<p>Il Tecnico delle vendite è in grado di realizzare piani di azione/vendita orientati ad obiettivi di risultato e standard di performance, nonché di gestire e concludere trattative commerciali conformi sia alle condizioni strategiche che alla massima soddisfazione e conseguente fidelizzazione del cliente. In particolare, per favorire la vendita dei prodotti tipici e la "filiera corta" si occupa di individuare formule commerciali e customer experiences innovative, gestire e-store e marketplace.</p>
Contenuti del percorso	<p>Principali contenuti:</p> <ul style="list-style-type: none">Caratteristiche ed evoluzioni della distribuzione commercialeLa filiera cortaConcept design Retail mood & trendsStore planningVisual merchandisingSpace al locationFixtures detailsPackaging designNuove formule commerciali: ibridazioni,spazi multiusoIOT e customer experiencesTecniche di comunicazione con il clienteStorytelling e vendita emozionaleMarketing della distribuzione commerciale: prodotto, prezzo, distribuzione, promozionePiani commerciali e budgetWeb marketingEcommerce: portali, marketplace, altre soluzioni tecnologicheTutela dei consumatori e privacy <p>Tecniche di apprendimento</p> <ul style="list-style-type: none">Tecniche di ricerca attiva del lavoroSelf brandig / self marketingBusiness plan e autoimprenditoria

Metodologia	<p>Il percorso formativo prevede molte attività pratiche:</p> <ul style="list-style-type: none">- Webinar e videoconferenze- Esercitazioni pratiche in laboratori informatici- Casi aziendali e testimonianze- Visite aziendali- Commessa di lavoro reale (i partecipanti lavoreranno ad un progetto in stretto collegamento con le imprese partner del progetto);- Stage.
Sede di svolgimento	<p>Piazzale Lorenzo Moni (ex Via dello Sport s.n.c.) 47863 - Novafeltria (RN)</p> <p>Alcune lezioni potrebbero svolgersi:</p> <ul style="list-style-type: none">- A Rimini, presso Cescot- In video conferenza.
Durata e periodo di svolgimento	<p>500 ore di cui 200 di stage Dal 3 Novembre 2020 a giugno 2021</p>
Numero partecipanti	<p>12</p>
Attestato rilasciato	<p>Al termine del percorso, previo superamento dell'esame finale, sarà rilasciato un Certificato di Qualifica per "Tecnico delle vendite"</p>
Destinatari e requisiti d'accesso	<p>Il progetto si rivolge a persone in possesso dei seguenti requisiti:</p> <p>Requisiti "formali" (accertati tramite autocertificazione verificate a campione):</p> <ul style="list-style-type: none">- Residenza o domicilio in regione Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione alle attività.- Diploma di scuola media superiore ad indirizzo scientifico, linguistico, economico-sociale, sistemi informativi aziendali, informatica e telecomunicazioni, servizi commerciali.- Esperienza nulla o irrilevante rispetto ai contenuti del corso. <p>Requisiti "sostanziali" (accertati tramite test):</p> <ul style="list-style-type: none">- lingua inglese livello A2- informatica livello ECDL. <p>I candidati in possesso dei requisiti accederanno alla selezione vera e propria.</p>
Data iscrizione	<p>Entro il 08/10/2020</p> <p>Per iscriversi è necessario effettuare la registrazione sul sito di Cescot (www.cescot-rimini.com) e scaricare la domanda precompilata. La domanda firmata, con i relativi allegati, può essere:</p> <ul style="list-style-type: none">- ricaricata direttamente on line sul sito di Cescot- consegnata alla segreteria di: Fondazione Valmarecchia o Cescot

Procedura di selezione	<p>Alla selezione accedono le persone in possesso dei requisiti minimi di accesso.</p> <p>La selezione si basa su due prove: test scritti (attitudinali e di cultura generale) e colloquio individuale motivazionale. Ad ogni prova è assegnato un punteggio "ponderato" (test 50% e colloquio 50%) in base al quale si stileranno le graduatorie. Saranno ammessi in graduatoria i candidati il cui punteggio è uguale o maggiore di 60/100.</p>
Ente di formazione	FONDAZIONE VALMARECCHIA
Soggetti che partecipano alla progettazione e realizzazione del percorso:	
<ul style="list-style-type: none">- CESCOT- ASSOCIAZIONE CONFERSECENTI NOVA FELTRIA- GAL VALLI MARECCHIA E CONCA- UNIONE DI COMUNI VALMARECCHIA- Figli del Mondo APS- PERSONAL ZUCCHERO- EMOTION BIKE SRLS- ETSHU ADV SRL- COMCART- FERMENTI LEONTINE Società cooperativa di Comunità- ID-Lab snc di Rinaldi Igor e C.- HOUSE OF GLAM- COLORATO DI MODUGNO FRANCESCA	
Contatti	<p>Referenti: Cristina FERRI Tel.: 0541 926063 339 1241755 E-mail: corsi@fondazionevalmarecchia.it Sito web: http://www.fondazionevalmarecchia.it/homepage.php</p>