

FINALITÀ DEL CORSO

Il corso si propone di rafforzare le competenze di tipo tecnico-professionale necessarie alla gestione delle operazioni di allestimento delle aree di vendita secondo specifiche procedure e di supporto nella gestione degli ordini e nella movimentazione delle merci per il rifornimento degli scaffali. La figura professionale lavorerà nel settore commerciale in imprese di grande distribuzione organizzata che richiedono personale competente che possa garantire la gestione e l'allestimento temporaneo e permanente della superficie di vendita per favorire l'acquisto da parte della clientela.

Al termine del corso di aggiornamento professionale il partecipante svilupperà le seguenti competenze, conoscenze e abilità:

Competenza: Provvedere al ricevimento, controllo e stoccaggio della merce sulla base dei parametri di qualità e i criteri gestionali dell'azienda. (16 ore)

Conoscenze

- Smistamento della merce in arrivo in magazzino e tecniche di gestione dell'inventario
- Controllo merce e verifica conformità dei prodotti
- Spacchettamento, etichettatura e preparazione merce per l'esposizione

Abilità

- Effettuare operazioni di scarico e trasferimento dei prodotti nelle aree di vendita predisponendo la documentazione necessaria
- Applicare tecniche di controllo dal punto di vista quantitativo e qualitativo dei prodotti in ingresso
- Applicare procedure di preparazione della merce da esporre

Competenza: Provvedere a posizionare negli scaffali/aree di vendita la merce in arrivo in base alle caratteristiche dei prodotti e rispettando lo spazio ad essa assegnato secondo le strategie di comunicazione e di marketing dell'azienda. (24 ore)

Conoscenze

- Tecniche e procedure per l'allestimento e il rifornimento degli scaffali e delle isole promozionali da adibire alla vendita dei prodotti
- Verifica delle scadenze, prezzatura dei prodotti esposti e tecniche di rotazione di prodotti alimentari e di smaltimento dei prodotti scaduti
- Mantenimento della pulizia e dell'ordine degli ambienti del punto vendita
- Tecniche di comunicazione per l'assistenza alla clientela

Abilità

- Applicare tecniche di allestimento negli scaffali/aree di vendita rispettando lo spazio secondo le direttive dell'azienda
- Applicare criteri di verifica su integrità, scadenze, prezzi e smaltimento dei prodotti esposti
- Applicare procedure di controllo della pulizia generale dell'area di vendita di competenza, recuperando e sistemando eventuale merce abbandonata e ritirando la merce invendibile
- Applicare tecniche di assistenza del cliente nell'acquisto fornendo informazioni sul collocamento dei prodotti, sui prezzi e su eventuali promozioni

PREREQUISITI		ATTESTAZIONE FINALE	
Nessuno		Attestato dei risultati di apprendimento	
DESTINATARI	PREZZO	DURATA	
6	€ 786,00	40	