

Corso di Alta Formazione Professionale in “Sales Assistant-settore GDO&Retail” *Aula virtuale*

Challenge Network, società di Formazione Aziendale, consulenza manageriale ed organizzazione di eventi, in collaborazione con l’Agenzia per il lavoro **Adecco**, organizza il Corso di Alta Formazione Professionale in “**Sales Assistant-settore GDO&Retail**”.

Il Corso è completamente **gratuito** per i partecipanti in quanto finanziato dal **Fondo Forma.Temp** ed è rivolto a candidati a missione di lavoro in somministrazione.

Obiettivi

Il corso si pone l’obiettivo di fornire competenze e strumenti operativi per lavorare nel settore GDO/Retail (Store/Super Store/Centri commerciali/Supermercati/Ipermercati) come Sales Assistant: i partecipanti saranno guidati in un percorso di approfondimento sul mondo della GDO e si professionalizzeranno nel processo di gestione delle vendite a contatto diretto con il cliente.

Il percorso formativo consentirà ai partecipanti di comprendere dinamiche e logiche aziendali del settore di riferimento (dalle scelte logistiche a quelle distributive, dalle strategie di marketing a quelle organizzative) arrivando ad approfondire le attività core del ruolo: dall’accoglienza al cliente all’assistenza alle vendite, dall’inventario alla redazione degli ordini del PDV, dalla gestione dei pagamenti alla cura del PDV.

Focus particolare sarà dato alla relazione con il cliente per consentire ai partecipanti di sviluppare un approccio "customer oriented" così da creare dei profili immediatamente inseribili nel mondo del lavoro, in qualità di Sales Assistant.

Destinatari

Il corso è rivolto a diplomati, studenti universitari, laureati o laureandi in cerca di occupazione, liberi professionisti/free lance alla ricerca attiva di occupazione, iscritti presso l’Agenzia per il lavoro Adecco (candidati a missioni di lavoro temporaneo) che vogliano qualificarsi o riqualificarsi ed arricchire il proprio percorso professionale, acquisendo competenze e strumenti per inserirsi nel settore vendite del settore Retail e GDO.

Tra i contenuti didattici:

- Organizzazione Aziendale: impresa, ruoli e funzioni
- Imprese commerciali e sistemi di vendita: Dal Mondo della GDO al Retail
- Gli attori della GDO: Ruoli e Funzioni
- FORMAZIONE TECNICA I: Gestione del Punto Vendita: Organizzazione degli spazi; Marketing dei prodotti; Allestimento e Visual Merchandising; Inventari e gestione degli ordini; Prodotti e ciclo di vita/HACCP; Logistica e magazzino; Le procedure di cassa.
- FORMAZIONE TECNICA II: La gestione della relazione con il cliente: Tecniche di vendita e negoziazione; Orientamento al cliente; La comunicazione finalizzata alla vendita; Gestione dei reclami e delle obiezioni; Gestire il post vendita e fidelizzare il Cliente
- Competenze trasversali: Time Management, Problem solving, comunicazione efficace
- Self-Marketing: Personal Branding&LinkedIn Profile

FORMAZIONE OBBLIGATORIA: Sicurezza sui luoghi di lavoro + Diritti e doveri dei lavoratori in somministrazione

Docenza e Metodologia Didattica

Le lezioni saranno tenute da Docenti e Consulenti esperti del settore che coinvolgeranno i partecipanti con metodologie interattive (condivisione di documenti, contenuti web, applicazioni, chat, breakout session ed esercitazioni) consentendo un elevato livello di scambio e facilitando il coinvolgimento dei partecipanti nella sperimentazione diretta dei contenuti acquisiti.

Dettagli Logistici:

Le lezioni avranno luogo in modalità Aula Virtuale, attraverso il collegamento ad una piattaforma di Web Conferencing e avranno una durata di 248 ore – pari a 31 giornate formative – dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00.

Riconoscimento

A tutti i partecipanti che avranno frequentato il 70% delle lezioni sarà riconosciuto un **ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE**.

Periodo di svolgimento: dal 2 Marzo al 13 Aprile 2022.

Tra i requisiti d'accesso:

- Essere alla ricerca attiva di lavoro iscritti presso l'Agenzia per il lavoro Adecco (candidati a missioni di lavoro temporaneo) attraverso la registrazione al portale dedicato ([Registrazione candidati Adecco](#))
- Diploma e/o Formazione universitaria con esperienze lavorative maturate preferibilmente in ruoli a contatto diretto con il cliente/utente e forte interesse per il settore vendite.
- Ottime competenze digitali e disponibilità all'utilizzo di **PC con connessione internet stabile, webcam e microfono funzionante** per tutta la durata delle lezioni
- Disponibilità alla frequenza **quotidiana e costante** al percorso formativo (248 ore, 31 gg di formazione in full time, con orario 9:00/18:00 con ***frequenza obbligatoria per il 70% del monte ore totale***)
- Non adesione in contemporanea ad altre iniziative Forma.temp

PER CANDIDARSI E PARTECIPARE ALLE SELEZIONI:

Compilare il seguente form: <http://www.challengenetwork.it/candidati/> inserendo come RIF. CANDIDATURA il codice "Cand_Corso_SA_GDORETAIL_02MAR22".

Si specifica che:

- L'accesso ai corsi avviene attraverso un iter di selezione che prevede 2 step:
 1. Valutazione delle candidature in ordine di arrivo e fino al completamento delle classi.
 2. Colloquio di approfondimento – su convocazione – in videoconferenza o in presenza (quando possibile) solo per coloro che avranno superato il primo step di valutazione.
- Se in fase di candidatura non è presente il relativo codice significa che le selezioni sono concluse e il codice è stato rimosso. Si prega di non inserire un codice alternativo al corso di proprio interesse altrimenti la candidatura non andrà a buon fine. Per ricandidarsi al corso attendere l'edizione successiva.
- Non saranno prese in considerazione candidature non in linea con il progetto, prive degli allegati richiesti o con parziale compilazione del Form online.
- La compilazione del Form online non equivale ad iscrizione al corso ma permette l'accesso al processo di selezione.

Per Info scrivere a: recruitment@challengenetwork.it

