

Ageforma

"AGENTE PROMOTORE DELLE VENDITE"

P.O. Basilicata F.S.E. 2007-2013

Asse B – Occupabilità

TITOLO RILASCIATO: **Attestato di qualifica professionale ai sensi della L. 845/78**

N° ALLIEVI: **14** N° PERCORSI: **1** ETA': **18 - 50 anni**

REQUISITO SCOLASTICO MINIMO: **Licenza di Scuola Media Superiore** o titolo di studio avente pari valore riconosciuto in base alla legislazione vigente.

DURATA IN ORE: **600** SEDE DI SVOLGIMENTO: **Matera**

ORARIO SETTIMANALE.: **8,30 – 13,30**

OBIETTIVI FORMATIVI

Qualificare figure professionali esperte nelle tecniche di vendita da inserire nel settore dei servizi, commercio con particolare riferimento ai prodotti promozionali e pubblicitari in genere, attraverso l'acquisizione di competenze di base, trasversali e specialistiche.

DESCRIZIONE DELLE COMPETENZE

Conoscere la tecnica e psicologia della vendita: il mercato, il cliente, il venditore;

Conoscere i fondamenti della comunicazione, della gestione del tempo, dell'azienda, la normativa che regola il commercio, l'informatica e le lingue;

Capacità di utilizzo delle tecniche del marketing.

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO

5 ore	ORIENTAMENTO	
50 ore	NORMATIVA VIGENTE	Aspetti legislativi e amministrativi ore 20 - Diritto Commerciale ore 15 - Legislazione Tributaria ore 15
30 ore	PRINCIPI DI COMUNICAZIONE E DINAMICHE RELAZIONALI	Il Processo comunicativo ore 5 - Il Comportamento assertivo ore 5 - La Comunicazione di gruppo ore 5 - Comunicazione verbale e dizione ore 15
50 ore	COMUNICAZIONE IN LINGUA	Greetings and introductions ore 15 - Telling the time ore 15 - People's life ore 20
50 ore	INFORMATICA	Concetti di base ore 5 - Ambiente Windows ore 10 - Elementi di Word ore 15 - Elementi di Excel ore 15 - Internet e posta elettronica ore 5
50 ore	SERIGRAFIA E TECNICHE DI STAMPA	Le tecniche serigrafiche ore 30 - La tampografia e il plottaggio ore 15 - La stampa tipografica ore 5
40 ore	TECNICA E PSICOLOGIA DELLA VENDITA	Il Mercato ore 5- Il Cliente ore 5- Il Venditore ore 5 - Fondamenti della comunicazione ore 5- La gestione del tempo ore 5 - L'Azienda, i Prodotti e i Servizi ore 5 - La concorrenza ore 5 - Le fasi fondamentali della trattativa ore 5
40 ore	TECNICHE DI VENDITA	Tecnica di vendita ore 20 - Metodologie e strumenti ore 20
65 ore	MARKETING	Processi di contesto ore 2 - Mercato dei beni ore 3 - Analisi della domanda ore 5 - La distribuzione ore 5 - Marketing strategico ore 15 - La scelta strategica ore 15 - I prezzi ore 10 - La comunicazione e la pubblicità ore 5 - La comunicazione e la pubblicità ore 5 - Il prodotto ore 5
220 ore	STAGE	