



UNIONE EUROPEA



REGIONE CAMPANIA



P.O.R.
Campania
FSE 2007-2013



La tua
Campania
cresce in
Europa

CATALOGO INTERREGIONALE ALTA FORMAZIONE 2011-2012



ALTA FORMAZIONE
altaformazioneinrete.it

CORSO DI SPECIALIZZAZIONE

RESPONSABILE PUNTO VENDITA

CORSO ID: 9868

QUOTA DI PARTECIPAZIONE € 6.000,00*

* È possibile partecipare al Corso usufruendo di una delle **Borse di Studio** messe in palio dalle nostre aziende partner.

PRE-ISCRIZIONE - ISCRIZIONE

Raggiungici in Via Pica, 62 - Napoli o Via Europa, 34 - San Giuseppe Vesuviano (Na) o chiamaci allo 081/5280346 -081/5540383.
e-mail: info@aimformazione.com
sito internet: www.aimformazione.com

450 ORE COMPLESSIVE

300 ORE FORMAZIONE IN AULA

150 ORE STAGE

I PARTECIPANTI

Titolo di Studio:
Laurea anche I livello
(vecchio o nuovo ordinamento)

RICHIEDI LA TUA BORSA DI STUDIO

aim
FORMAZIONE

SOGGETTO ATTUATORE



*Super "M" di Moccia Antonino S.a.s.
CFM di Moccia Marianna S.a.s.
SuperCapri di Moccia Assunta S.a.s.*

SOGGETTO PARTNER

PRESENTAZIONE CORSO

Obiettivi del corso:

Obiettivo del corso è fornire agli allievi conoscenze e competenze finalizzate ad una gestione ottimale e globale del punto vendita, ad un corretto approccio e soddisfazione del cliente e di tutti gli operatori coinvolti nel contesto lavorativo, il tutto attraverso la conoscenza della totalità dei meccanismi che regolano il mercato della GDO.

Risultati attesi:

Al termine del corso di specializzazione il Responsabile Punto Vendita, grazie alle competenze tecniche professionali acquisite, sarà in grado di operare con successo nel settore della GDO, pianificando e organizzando le attività operative di un punto vendita, garantendo la qualità del servizio offerto, occupandosi della gestione economica e amministrativa, della gestione del personale interno e dell'assistenza al cliente, il tutto finalizzato al raggiungimento di obiettivi economici.

Soggetto partner:

L'AIM Formazione ha stretto un accordo di partenariato con alcune aziende del territorio gragnanese e napoletano che operano con successo nel Commercio al dettaglio del Settore della G.D.O *con Marchio DECO'*, nella fattispecie:

- Super M di Moccia Antonino Sas
- CFM di Moccia Marianna Sas
- SuperCapri di Moccia Assunta Sas

Le aziende puntano su un personale di vendita qualificato ed aggiornato, pertanto sposano appieno l'idea progettuale.

Le Parti intendono attuare una sinergia tra formazione e i portatori di interesse della realtà lavorativa, atta a far convergere domanda e offerta di lavoro all'interno di un disegno comune la cui finalità è formare risorse umane specializzate nel settore della GDO, pronte ad inserirsi nel mercato del lavoro.

CERTIFICAZIONE

A conclusione del corso di specializzazione sarà rilasciato un attestato di frequenza

PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 1: Lo Scenario Distributivo: La GDO - (ore 42)

L'analisi del settore di riferimento; La concorrenza e le barriere all'entrata e all'uscita; I settori di sbocco e di fornitura; La struttura e l'organizzazione di un'azienda della GDO; Le principali formule distributive; Le tipologie di prodotti/servizi; Le diverse tipologie di clienti e fornitori; Le tipologie degli operatori del settore e i competitors; Le tecnologie utilizzate; L'azienda e il sistema informativo interno.

Modulo 2: La Gestione e la Motivazione del Personale- (ore 42)

La gestione del personale;L'organizzazione del personale;La motivazione del personale;Gli stili di leadership e il team building;Il coinvolgimento del personale sulle scelte e decisioni strategiche.

Modulo 3: La Gestione del Cliente e le Tecniche di Vendita - (54 ore)

Le politiche di Marketing;Gli strumenti di comunicazione;Gli strumenti di comunicazione interna ed esterna;La capacità di ascolto;Il contatto con il cliente;I bisogni consci e inconsci del consumatore;Il servizio al cliente attraverso le "4 C";La brand loyalty e la store loyalty;Gestire e valutare la customer satisfaction; Le principali strategie di vendita; Il customer value management;Lo sviluppo delle relazioni con i clienti possibili; La raccolta delle informazioni commerciali e la presentazione dell'offerta sulla base delle esigenze rilevate.

Modulo 4: L'organizzazione e la Gestione del Punto Vendita - (54 ore)

La cultura organizzativa dell'impresa;L'organizzazione aziendale e il raggiungimento di obiettivi strategici;L'Analisi S.W.O.T.;La gestione del punto Vendita;Conto Economico e contabilità di magazzino;I corrispettivi, la prima nota cassa e le chiusure di cassa totali e parziali; La banca, la contabilità fornitori, i conti clienti, le funzioni multiple, listini valute depositi; private card; gruppi merceologici;Il Category Management;Il Buyer -il Key account -DPP/DPC; La logistica interna;La gestione degli ordini e del magazzino; I sistemi telematici per il trasporto e la logistica.

Modulo 5: Criteri Espositivi e lo Schema di Merchandising - (42 ore)

I principi per la gestione ottimale dello spazio di vendita; Le tecniche di lay - out in differenti categorie di punti vendita; Le tecniche di esposizione delle merci sulle attrezzature di vendita; Le tecniche espositive (orizzontale, verticale e mista) con i relativi punti di forza e di debolezza;La valutazione dello scaffale: l'allocazione dello spazio alle referenze; il visual merchandising: aiutare l'acquirente nella scelta, fornire informazioni sul punto vendita, rendere più attraente lo scaffale.

Modulo 6: I Processi e la Strumentazione di Supporto - (36 ore)

L'utilizzo corretto e le caratteristiche dello scanner;Le operazioni connesse alla lettura ottica;I terminali;I software gestionali; Gli strumenti e le tecnologie proprie dell'area di attività.

Modulo 7: Qualità e Sicurezza - (30 ore)

La Sicurezza del lavoro: Dlgs 81/08;Autocontrollo dell'igiene degli alimenti;Il sistema HACCP e i suoi principi base;La qualità e la certificazione.

Modulo 8: Stage - (ore 150)

Durante la fase stage l'allievo ha la possibilità di acquisire abilità operative attraverso l'inserimento nel contesto di lavoro e l'interazione con gli esperti del settore al fine di sviluppare e concretizzare le competenze professionali.