



Finanziato
dall'Unione europea
NextGenerationEU



REGIONE
PIEMONTE



CORSO GOL 150 ORE PER DISOCCUPATI TECNICHE SULLA VENDITA, STILE E VISUAL MERCHANDISING

DURATA:

150 ORE

TITOLO RICHIESTO:

LICENZA MEDIA

TITOLO RILASCIATO:

VALIDAZIONE

Il corso è gratuito.

Sede:

Forma-re-te sede Principale Via S.Tempia, 6-10156 Torino

PREISCRIZIONI IN SEDE OPPURE SUL NOSTRO SITO WWW.FORMA-RE-TE.IT



Cofinanziato
dall'Unione europea



REGIONE
PIEMONTE





forma-re-te



DESTINATARI

Giovani maggiorenni e
adulti non occupati con
un profilo GOL 102, GOL
103, GOL 104



SELEZIONE

Colloquio motivazionale
di orientamento



TITOLO DI STUDIO RICHIESTO

Licenza media



FREQUENZA

Diurno: è previsto
l'obbligo di frequenza

OBIETTIVI, FIGURA PROFESSIONALE, PROSPETTIVE OCCUPAZIONALI:

Il corso TECNICHE SULLA VENDITA, STILE E VISUAL MERCHANDISING intende formare una figura professionale in grado di svolgere le mansioni di assistente alla vendita, consulente di stile e integrarle con la vetrinistica (Visual Merchandising), selezionando gli aspetti più qualificanti del profilo dell'Addetto Vendite. La figura in questione può essere impiegata in una attività commerciale con specializzazione in competenze sulla consulenza/comunicazione con il cliente e composizione/supervisione della vetrinistica (visual merchandising). Le competenze in questione inoltre, per chi è impiegato in una boutique o in un grande magazzino, possono essere utili ad un professionista specializzato nella consulenza di stile e negli acquisti personalizzati. Nel corso vengono fin da subito affrontate le tematiche relative alla sicurezza sia generale che specifica riferita ai codici ATECO 2007 P85 - "Istruzione" e a quelli del profilo di riferimento del percorso: G47 COMMERCIO AL DETTAGLIO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI) (rischio BASSO); questo per permettere l'accesso e l'utilizzo in sicurezza dei laboratori dell' Agenzia e successivamente l'accesso all'ambiente di lavoro

Le competenze verteranno su:

Consulenza di Stile: Collabora con i clienti per comprendere i loro gusti personali, stile di vita e esigenze specifiche in modo da offrire consigli di moda personalizzati.

Selezione di Prodotti: Ricerca e seleziona abiti, accessori e altri articoli che rispecchino le preferenze del cliente e che siano adatti al suo stile e budget.

Assistenza durante gli Acquisti: Accompagna i clienti durante lo shopping, fornendo consigli in tempo reale, suggerimenti su abbinamenti e garantendo un'esperienza di acquisto personalizzata e piacevole.

Gestione del Guardaroba: Aiuta i clienti a organizzare e ottimizzare il loro guardaroba, suggerendo come combinare gli abiti esistenti in modi nuovi e creativi.

Acquisti su Commessa: Effettua acquisti per conto del cliente, risparmiandogli tempo e facilitando il processo di acquisto.

Conoscenza del Prodotto: Mantiene una conoscenza approfondita delle tendenze di moda, dei marchi disponibili e delle caratteristiche dei prodotti offerti nel negozio.

La figura in un ambiente di vendita al dettaglio si impegna a offrire un servizio personalizzato che va oltre la semplice vendita di prodotti, cercando di creare un'esperienza di shopping unica e ed efficace per ogni cliente.

Al termine dell'intervento formativo sono possibili opportunità di occupazione come autonomo o presso punti vendita di qualsiasi settore.

Nella sede formativa le lezioni si svolgono in aule e laboratori modernamente attrezzati ed hanno carattere prevalentemente pratico.