TIME VISION
Formazione Professionale



Garanzia Giovani Campania

OFFERTA FORMATIVA GRATUITA per

TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA

TIME VISION SCARL
Via Tavernola 6/8
Castellammare di Stabia (NA)
Tel. 081/3941097
Tel. 081/8711128
Fax 1782255443

INFO@TIMEVISION.IT

WWW.TIMEVISION.IT

Presentazione del piano formativo e obiettivi

Il progetto formativo GRATUITO per **Tecnico della gestione del punto vendita** si articola in 200 ore di formazione teorica e laboratoriale finalizzate a formare tecnici della gestione del punto vendita, cioè personale esperto in grado di coordinare sia dal punto di vista commerciale che amministrativo, negozi, reparti e settori di singoli punti vendita, supermercati, centri commerciali e altri format della vendita al dettaglio e all'ingrosso della GDO.

Il Tecnico della Gestione del Punto Vendita è in grado di dirigere, coordinare e gestire un punto vendita (o reparto o settore) coerentemente con le politiche commerciali definite, secondo obiettivi di vendita e secondo standard di servizio da garantire al cliente. L'allievo in uscita dal percorso formativo sarà capace di definire la programmazione delle campagne promozionali (scelta dei prodotti, del periodo e delle modalità di gestione) coerentemente con le strategie aziendali, di individuare criteri di organizzazione del display funzionali alla migliore visualizzazione dei prodotti ed ottimizzazione del facing, di stabilire la composizione dell'assortimento secondo criteri di ampiezza, profondità e marche sulla base delle politiche di acquisto e degli obiettivi di vendita aziendali, di valutare la funzionalità dell'organizzazione dello spazio distribuito per aree merceologiche ai fini di perseguire obiettivi di servizio e valorizzazione dell' immagine del reparto/settore/punto vendita.

Il corso mira nello specifico a trasmettere le seguenti competenze:

- gestione commerciale reparto/ settore/ punto vendita;
- amministrazione conto economico del reparto/settore/ punto vendita.

A chi è rivolto: Giovani iscritti al programma "Garanzia Giovani" in Campania in possesso del diploma.

Durata: 200 ore

Attestazione finale

Al termine del piano formativo, ciascun allievo riceverà attestazioni di frequenza e profitto riferiti alle singole unità di competenze acquisite, per rendere la certificazione spendibile per l'ottenimento di crediti formativi per la frequenza di successivi percorsi didattici. Verranno tenuti in considerazione agli apprendimenti formali avvenuti in aula, anche gli apprendimenti non formali (attività laboratoriali).

Moduli didattici

- **TECNICHE DI COMUNICAZIONE EFFICACE**

- strategie di presentazione di sé stessi;
- stili e strategie comunicative;
- intelligenza emotiva e successo sul lavoro;
- la consapevolezza di sé
- la padronanza di sé
- la motivazione
- l'empatia;
- la comunicazione;
- la comunicazione emotivamente efficace;
- Tecniche di problem solving;
- produrre soluzioni e risultati collettivi;
- la negoziazione;
- metodi e tecniche per negoziare;
- il rapporto tra richieste del contesto e scopi del soggetto;
- il processo di decisione;
- progettare e monitorare piani di azione;
- gli atteggiamenti comunicativi (in particolare l'ascolto attivo) che favoriscono l' "amicizia" professionale;
- la gestione di emozioni, aggressività e stress;
- le situazione conflittuali, prevenirle e gestirle;
- il ruolo della comunicazione nel contesto azienda.

➢ **ORGANIZZAZIONE AZIENDALE**

- l'impresa: definizioni, natura e finalità;
- la forma giuridica dell'impresa: imprese individuali, società e cooperative;
- che cosa è cambiato dopo la riforma del diritto societario;
- tipologie di organizzazioni in rapporto al loro configurarsi come organizzazioni di produzione o di servizio;
- l'organizzazione delle imprese della Grande distribuzione;
- l'organizzazione dei Centri commerciali;
- l'organizzazione dell'impresa e le condizioni di efficacia/efficienza;
- l'affiliazione commerciale (franchising): obblighi, diritti, modalità organizzative e vantaggi.

➢ **INFORMATICA PER LA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA**

- caratteristiche hardware e software dei computers,
- nozioni di base sull'uso del sistema operativo Windows e sulla
- gestione files;
- elaborazione testi;
- fogli elettronici;
- basi di dati;
- reti informatiche;
- applicazioni informatiche per la gestione del punto vendita.

➢ **GESTIONE DEL LINEARE DI VENDITA E VISUAL MERCHANDISING**

- l'organizzazione espositiva del punto vendita: il lay-out delle attrezzature, la costruzione dei percorsi, punti forti e punti deboli
- la gestione delle scorte: rotazione, stock medio, individuazione della scorta e della frequenza di assortimento;
- cenni di teoria dei colori;
- gli abbinamenti merceologici: la complementarietà, le associazioni di idee, i richiami;
- tecniche e criteri di visual merchandising.

➢ **LA GESTIONE DEGLI ACQUISTI**

- analizzare la performance dell'assortimento: scorte, indice di rotazione, prezzo, margine, volume, utile;
- i criteri su cui costruire l'assortimento: redditività, prestazioni, prezzo, marca;
- la previsione della vendita e la determinazione delle scorte;
- la pianificazione degli acquisti: valutazione fornitori, tempi e modalità d'acquisto.

➢ **IL MARKETING DEL PUNTO VENDITA**

- aspetti normativi delle vendite promozionali;
- cenni di tecniche pubblicitarie;
- calcolo dei costi e valutazione dei risultati delle azioni promozionali.

➢ **PIANIFICAZIONE E CONTROLLO COMMERCIALE**

- il processo di Analisi, Pianificazione e Controllo Commerciale;
- timing delle attività e oggetti di analisi;
- misure economiche e metodologie di calcolo;
- strumenti e tecnologia di supporto;
- logiche e strumenti a supporto della Direzione Commerciale;
- analizzare, pianificare e controllare strategicamente il portafoglio prodotti;
- governare la redditività dei prodotti: modelli di analisi del portafoglio prodotti e conto economico;
- definire le strategie di prezzo: simulazione ed elasticità della domanda al prezzo;
- migliorare la performance competitiva dei prodotti: strumenti di benchmarking commerciale per il processo di sviluppo prodotto.
- analizzare, pianificare e controllare strategicamente il punto vendita:
- definire le strategie di sviluppo dei punti vendita: modelli di segmentazione;
- comprendere i driver delle performance, definire i KPI's economici (indicatori chiave di prestazione) e di mercato e sviluppare i piani di punto vendita.
- il Budget Commerciale:
- il budget delle vendite e dei costi commerciali;
- analisi degli impatti finanziari;
- il monitoraggio delle performance: metodi e strumenti.

Sede di svolgimento: TIME VISION – via Tavernola, 6/8, Castellammare di Stabia (NA).