

CORSO DI FORMAZIONE: IL PROFESSIONISTA DEL PUNTO VENDITA

Codice iniziativa CF3489_2010

Tipologia Corso

Destinatari :

Il corso è rivolto a tutti coloro che desiderano approfondire le competenze del ruolo del responsabile del punto vendita. In particolar modo è rivolto a addetti vendita, commessi e cassieri di negozio.

Obiettivi :

Sviluppare le competenze della figura professionale affinché il punto vendita si trasformi in segno tangibile dell'identità aziendale e sia incisivo sulla psicologia del cliente che, coinvolto in una relazione "multidimensionale", possa diventare indipendente nella fase d'acquisto.

Contenuti:

Attrezzature per lo stoccaggio e il trasporto dei prodotti - Elementi identificativi delle merci e dispositivi di sicurezza previsti - Parti identificative dei prodotti esposti e dei relativi prezzi - Come rispondere in modo mirato alle esigenze del cliente - Apparecchiature per la lettura ottica dei codici a barre - Le diverse modalità di pagamento - Incassi registrati ed effettivamente riscossi.

Metodologia:

Lezione frontale; Simulazioni

Articolazione percorso

Il corso svilupperà le seguenti competenze: stoccaggio/approntamento merci, allestimento/riordino delle merci, vendita/assistenza clienti

Docente

Psicologa esperta in tecniche di comunicazione

Durata: 24 ore

Minimo partecipanti 4 - Massimo partecipanti 12

Sedi dei corsi: presso le aziende clienti oppure presso le nostre sedi di Cuneo e di Torino

Valore iniziativa € 1.104,00 (interamente finanziata dal fondo)

Rilascio di Certificazione Finale

Per informazioni: Tel - 0171-325385

e-mail: progetti@askconsulting.it