

# Tecniche di vendita

ID 21263

## OBIETTIVI

Il corso "Operatore Vendita Specializzato" mira a formare professionisti completi nel settore della vendita al dettaglio, capaci di gestire l'intero ciclo di vita del prodotto all'interno del punto vendita.

Obiettivi Formativi

- Sviluppare competenze specialistiche nella gestione completa dei processi di vendita
- Acquisire tecniche avanzate di interazione con la clientela e customer care
- Padroneggiare i sistemi di gestione delle merci, dall'approvvigionamento alla disposizione
- Implementare procedure efficaci per la movimentazione e il controllo delle scorte
- Apprendere tecniche di vendita consultiva e promozione dei prodotti
- Comprendere e applicare le normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro
- Sviluppare competenze nella gestione della cassa e delle procedure amministrative di vendita
- Acquisire tecniche di visual merchandising e presentazione efficace dei prodotti

Questo percorso formativo prepara figure professionali complete, in grado di operare con efficienza in contesti di vendita al dettaglio moderni, combinando competenze tecniche di gestione delle merci con abilità relazionali orientate alla customer satisfaction e alla fidelizzazione della clientela

## MODULI

Modulo 1: Gestione del Magazzino e Approvvigionamento

- Categorie merceologiche e loro caratteristiche
- Tecniche di approvvigionamento e gestione degli ordini
- Sistemi di verifica giacenze e controllo conformità merci
- Procedure di registrazione entrata/uscita merci
- Utilizzo di software gestione magazzino

Modulo 2: Movimentazione e Stoccaggio Merci

- Tecniche di movimentazione e stoccaggio efficiente
- Utilizzo di macchinari per carico/scarico merci
- Sistemi di codificazione e tracciabilità
- Normativa sulla sicurezza nei luoghi di lavoro
- Utilizzo corretto dei dispositivi di protezione

Modulo 3: Visual Merchandising

- Tecniche di scaffaling e disposizione delle merci
- Principi di visual merchandising per diverse categorie
- Sistemi di prezzatura ed etichettatura
- Procedure di segnalazione non conformità

- Elementi di igiene e pulizia dei locali commerciali

Modulo 4: Tecniche di Vendita

- Tecniche avanzate di interazione con il cliente
- Metodi di presentazione efficace dei prodotti
- Vendita consultiva e analisi dei bisogni
- Gestione delle obiezioni e chiusura della vendita
- Tecniche di cross-selling e up-selling

Modulo 5: Customer Care e Gestione Cassa

- Elementi di customer satisfaction
- Procedure di gestione reclami
- Tecniche di fidelizzazione del cliente
- Gestione della cassa e sistemi di pagamento
- Controllo antifurto e procedure di sicurezza

Modulo 6: Marketing e Promozione

- Tecniche promozionali nel punto vendita
- Definizione e gestione degli sconti
- Campagne stagionali e eventi speciali
- Confezionamento e presentazione della merce
- Nozioni di qualità del servizio

**Livello di accesso** Licenza Media

**Durata** 50 h

**Modalità di svolgimento** Aula



Visita la pagina sul nostro sito dedicata alla misura **GOL Lombardia**