

## L'addetto alle vendite nell'era digitale: corso all'Agenzia formativa

**Pubblicato:** Venerdì 29 Novembre 2019



### Assistente alla vendita nell'era digitale.

Come cambia la professione in un'era dove è tutto iperconnesso?

**L'Agenzia formativa della Provincia di Varese** ha pensato di proporre un percorso formativo che tenga conto delle nuove capacità che vengono chieste a chi vuole lavorare nel settore della vendita.

Il corso partirà il giorno **20 gennaio 2020** e si svolgerà presso la sede di Varese dell'Agenzia Formativa, e sarà rivolto a **persone che abbiano compiuto i 18 anni di età e non abbiano superato i 29.**

Avrà la durata di **500 ore, di cui 300 ore tra aula e laboratorio e 200 ore di tirocinio curricolare** presso aziende del territorio con le quali si è attivata una partnership mirata all'inserimento dei partecipanti presso le loro sedi.

Il profilo professionale della figura di "Assistente alle Vendite" ha subito una trasformazione e si è sempre più qualificata aggiungendo diverse competenze, che vanno ben oltre alla semplice "capacità di vendere" che ha contraddistinto questo lavoro per decenni.

Tutte queste trasformazioni possono valere **sia per le grandi catene commerciali sia per la piccola distribuzione e il commercio al dettaglio**, oltre a essere trasversale a diversi settori. Di conseguenza risulta evidente come l'obiettivo primario del percorso sia la ricerca di una professionalità a 360° volta a sviluppare gli elementi maggiormente innovativi di una delle professioni più diffuse e tradizionali.

Questa trasformazione è dovuta:

- all'inserimento di nuovi strumenti digitali (tablet per gli ordini, casse automatiche, sistemi gestionali evoluti)
- allo sviluppo di nuove capacità relazionali con i clienti (capacità empatiche, di ascolto, la prima impressione oltre alla semplice transazione commerciale)
- alla ricerca di forme nuove e diverse di marketing e pubblicità (social network, costruzione di database dei clienti, nuove forme di layout, ecc...)
- all'inserimento di nuove normative.

**L'Ente Bilaterale del Terziario della Provincia di Varese** e l'Agenzia Formativa della Provincia di Varese, avendo identificato questi fabbisogni formativi che sempre più si connettono alle "**digital skills**" oggi ritenute fondamentali in diversi settori dell'economia e del mercato del lavoro, hanno deciso di progettare, organizzare e promuovere un percorso formativo dedicato a **giovani in possesso di diploma di scuola secondaria superiore o qualifica professionale fino ai 29 anni compiuti.**

I principali obiettivi che il percorso vuole perseguire possono essere così sintetizzati:

1. migliorare la capacità di lettura del contesto socio – economico e delle sue opportunità
2. acquisire competenze tecnico/specialistiche proprie della vendita
3. conoscere l'intero processo di vendita a partire dall'analisi delle esigenze del contesto economico

4. sviluppare competenze trasversali e relazionali essenziali nel rapporto con il cliente e il mondo lavorativo
5. acquisire conoscenze e sperimentare stili di comunicazione efficace, stimolando anche il public speaking
6. conoscere le dinamiche aziendali e prendere consapevolezza sul tema del ruolo
7. acquisire conoscenze e sperimentare quali sono le principali rivoluzioni digitali che stanno interessando questa professione e quali i principali strumenti utilizzati
8. apprendere e sperimentare quali sono i principali elementi per favorire il lavoro di gruppo a partire dalla consapevolezza di sé
9. acquisire conoscenza rispetto ai principali elementi di marketing applicato alla vendita e di psicologia dei consumi

Il percorso formativo ha l'obiettivo, oltre a quelli sopra elencati, quello di sviluppare nei partecipanti una cultura e un approccio imprenditoriale, spendibile sia in contesti già strutturati e avviati, sia per intraprendere iniziative imprenditoriali. Questa attitudine **all'autoimprenditorialità** è una competenza che oggi, sul mercato del lavoro, viene valorizzata molto proprio per la necessità di vivere in contesti organizzativi dinamici, in continua trasformazione e di conseguenza risulta fondamentale la capacità di adattamento, innovazione e trasformazione che il pensiero e l'approccio "imprenditoriale" da sempre favorisce.

Caratteristiche distintive del percorso saranno le **docenze erogate da professionisti del settore, da esperti nella formazione per adulti e da professori universitari**, oltre a diverse testimonianze portate da figure professionali provenienti dal mondo imprenditoriale. Inoltre saranno messe a disposizione dei partecipanti strumenti di ultima generazione in modo da poter avere la possibilità di sviluppare determinate competenze direttamente con le tecnologie presenti oggi sul mercato.

### **Requisiti di ammissione**

Per potere accedere al percorso formativo, i partecipanti dovranno possedere i seguenti requisiti alla data di avvio del corso:

- ü Diploma di scuola secondaria superiore o qualifica professionale
- ü Aver compiuto il 18° anno di età e non aver compiuto il 30° anno di età
- ü In possesso di patente di guida di tipo A/B
- ü Capacità di espressione e di comprensione orale e scritta della lingua italiana ad un livello tale da consentire la partecipazione al percorso formativo

### **Attestato di competenza**

Al termine del percorso verrà consegnato un attestato di competenza, in particolare rispetto a due competenze associate al QRSP (Quadro Regionale Standard Professionali):

- ü profilo professionale 17.6 "operatore di vendita specializzato".
- ü competenza indipendente 24.C.14 "Gestione delle attività di social media marketing"
- ü attestato formazione generale (4 ore) e specifica (4 ore) ai sensi dell'art.37, comma 2 del D.Lgs.81/08 – Accordo Stato-Regioni del 21/12/2011

Alessandra Toni

alessandra.toni@varesenews.it