

Un corso per “Assistente alla vendita nell’era digitale”

Pubblicato: Martedì 10 Dicembre 2019



Aperte le iscrizioni per il corso dedicato alla formazione di “**Assistente alla vendita nell’era digitale**”. 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.

Info e iscrizioni

Questa trasformazione è dovuta:

- **all’inserimento di nuovi strumenti digitali** (tablet per gli ordini, casse automatiche, ...)
- **allo sviluppo di 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 (EBITER) 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 o qualifica professionale fino ai 29 anni compiuti con il titolo di “**ASSISTENTE ALLA VENDITA NELL’ERA DIGITALE**”.

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.

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

- migliorare la capacità di lettura del contesto socio – economico e delle sue opportunità acquisire competenze tecnico/specialistiche proprie della vendita
- conoscere l’intero processo di vendita a partire dall’analisi delle esigenze del contesto economico
- sviluppare competenze trasversali e relazionali essenziali nel rapporto con il cliente e il mondo lavorativo
- acquisire conoscenze e sperimentare stili di comunicazione efficace, stimolando anche il public speaking
- conoscere le dinamiche aziendali e prendere consapevolezza sul tema del ruolo
- acquisire conoscenze e sperimentare quali sono le principali rivoluzioni digitali che stanno interessando questa professione e quali i principali strumenti utilizzati
- apprendere e sperimentare quali sono i principali elementi per favorire il lavoro di gruppo a partire dalla consapevolezza di sé
- acquisire conoscenza rispetto ai principali elementi di marketing applicato alla vendita e di psicologia

dei consumi

Caratteristiche del corso

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.

Il percorso avrà la durata di 500 ore, di cui **300 ore di aula** e laboratorio da svolgersi presso la sede di Varese dell'Agenzia Formativa e **200 ore di tirocinio curricolare** da svolgersi presso aziende del territorio interessate ad ospitare tirocinanti presso le proprie strutture.

Requisiti di ammissione

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

Diploma di scuola secondaria superiore o qualifica professionale

Aver compiuto il 18° anno di età e non aver compiuto il 30° anno di età

In possesso di patente di guida di tipo A/B

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):

profilo professionale 17.6 "operatore di vendita specializzato".

competenza indipendente 24.C.14 "Gestione delle attività di social media marketing"

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

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it