

VareseNews

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