

ADDETTO ALLA VENDITA AD ALTA SPECIALIZZAZIONE

(Suddivisione per indirizzo)

TIPOLOGIA	DURATA	MODALITA' DI SVOLGIMENTO
Modulo Base	40 ore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10 incontri + laboratorio <i>ON LINE SU PIATTAFORMA ZOOM</i> ▪ 5 incontri <i>IN MODALITÀ STORE EXPERIENCE</i> (nel pieno rispetto delle regole e normative anti-Covid-19) ▪ 5 incontri <i>ROLE Playing e simulazione</i>
Modulo avanzato	60 ore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 20 incontri + laboratorio <i>ON LINE SU PIATTAFORMA ZOOM</i> ▪ 5 incontri <i>IN MODALITÀ STORE EXPERIENCE</i> (nel pieno rispetto delle regole e normative anti-Covid-19) ▪ 5 incontri <i>ROLE Playing e simulazione</i>
Modulo integrato	Fino a 120 ore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Possibile strutturare Modulo su misura</i> ▪ <i>Progettabile in base alle esigenze del committente</i> (privato o azienda)

TITOLO/ATTESTATO

Attestato di partecipazione al corso di Alta Specializzazione professionale con la dicitura “**“Addetto alla vendita ad Alta specializzazione – Settore ‘...’ (indicazione indirizzo)”**, integrato (per merito, riconoscimento formale delle doti emerse durante il corso o per l’impegno dimostrato), previa richiesta dei docenti, seguita da approvazione della Direzione, una Lettera di referenze per certificare serietà, competenza e preparazione professionale de*** alliev* meritevoli.

Il rilascio del titolo può essere effettuato solo dopo la conclusione del corso e previo saldo della quota di iscrizione.

COSTO

I corsi di Alta Specializzazione organizzati da Spazio Vetrina sono progetti realizzati su richiesta e strutturati in base alle esigenze delle varie tipologie di richiedenti. Per questa ragione i costi possono variare in base alla tipologia del percorso, alla durata del modulo ed alla modalità di frequenza prescelta. Per ricevere un preventivo e conoscere il costo del Modulo di interesse, inoltrare una richiesta ai contatti sotto indicati.

PREVENTIVI / PRE-ISCRIZIONI / RICHIESTA DI COLLOQUIO

Inoltrare richiesta ai contatti sotto indicati:

E-Mail info@spaziovetrina.net

Mobile +39.331.3503244 (segreteria) / +39.3924557223 (whatsapp)

Sito www.spaziovetrina.net

INDIRIZZI a scelta:

- *Moda / Abbigliamento / Accessori / Scarpe*
- *Oggettistica / Arredo / Design*
- *Gioielli / oreficeria / preziosi*
- *Alimenti / Cibi / Bevande*
- *Profumi / Bellezza / Benessere*
- *Servizi alla persona*

ARGOMENTI e MATERIE COMUNI

- *Addetto alla vendita: competenze tecniche e trasversali*
- *Sistema vendita: struttura e fasi del processo*
- *Comunicazione e vendita: sistemi organizzati e regole*
- *Comunicazione verbale, non verbale, paraverbale e prossemica*
- *Relazione e vendita: analisi del cliente e dinamica relazionale*
- *Profili di Marketing e comunicazione (I)*
- *Profili di Marketing e comunicazione (II)*
- *Dinamica relazionale simulata (I)*
- *Dinamica relazionale simulata (II)*
- *Strumenti operativi / dinamica di vendita / polisensorialità di supporto*

ARGOMENTI e MATERIE PER INDIRIZZO

1. *Moda / Abbigliamento / Accessori / Scarpe*

- *studio settore Moda: caratteristiche e tipologie prodotti*
- *Ruolo e funzione dell'addetto alla vendita*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (I – Abbigliamento)*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (II - Accessori)*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (III - scarpe)*
- *Profili di storia della moda e studio dei modelli (I)*
- *Profili di storia della moda e studio dei modelli (II)*
- *Profili di storia della moda e studio dei modelli (III)*
- *Abbinamenti e Total Look (I)*
- *Abbinamenti e Total Look (II)*
- *Abbinamenti e Total Look (III)*
- *L'importanza ed il ruolo del colore*
- *Colore: Bilanciamento, tonalità e carattere*
- *Tessuti e vestibilità (I)*

- *Studio de* cliente: osservazione ed ascolto*
- *Studio prodotti e scelta di stile*
- *Project working: simulazione e presentazione di una proposta (I – II – III)*

2. Oggettistica / Complementi (Arredo e Design)

- *Studio di settore: caratteristiche e tipologia*
- *Ruolo e funzione dell'addetto alla vendita*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (I – Oggettistica)*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (II – Arredo)*
- *Ricerca e stile / Studio della merceologia fredda (I)*
- *Ricerca e stile / Studio della merceologia fredda (II)*
- *Ricerca e stile / Studio della merceologia fredda (III)*
- *Ambiente d'arredo e vendita: i bilanciamenti nello spazio (I)*
- *Ambiente d'arredo e vendita: i bilanciamenti nello spazio (II)*
- *Stili, abbinamenti e proposte d'arredo*
- *Studio del colore e impostazione ambientazione*
- *Approfondimenti di settore: Forme e materiali*
- *Lo studio del prodotto (I)*
- *Project Working e studio del prodotto (I)*
- *Studio del cliente: verso una scelta di stile*
- *Cliente e vendita: la relazione d'acquisto*
- *Project Working : simulazione e vendita (I)*

3. Gioielli / oreficeria / preziosi

- *Studio di settore: caratteristiche e tipologia*
- *Ruolo e funzione dell'addetto alla vendita*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (I)*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (II)*
- *Ricerca e stile / Studio della merceologia fredda (I)*
- *Ricerca e stile / Studio della merceologia fredda (II)*
- *Ricerca e stile / Studio della merceologia fredda (III)*
- *Preziosi e stile: analisi del processo di vendita (I)*
- *Preziosi e stile: analisi del processo di vendita (II)*
- *Stili, abbinamenti e proposte di vendita*
- *Studio del prodotto: caratteristiche tecniche e analisi del dettaglio (I)*
- *Studio del prodotto: caratteristiche tecniche e analisi del dettaglio (II)*
- *Studio del prodotto: caratteristiche tecniche e analisi del dettaglio (III)*
- *Project Working e studio del prodotto (I)*
- *Project Working e studio del prodotto (II)*

- *Studio del cliente: verso una scelta di acquisto*
- *Cliente e vendita: la relazione d'acquisto*
- *Project Working : simulazione e vendita (I)*
- *Project Working : simulazione e vendita (II)*
- *Project Working : simulazione e vendita (III)*

4. Alimenti / Cibi / Bevande

- *Studio di settore: caratteristiche e tipologia*
- *Ruolo e funzione dell'addetto alla vendita*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (I)*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (II)*
- *Ricerca e gusto / Studio della merceologia food (I)*
- *Ricerca e gusto / Studio della merceologia food (II)*
- *Ricerca e gusto / Studio della merceologia food (III)*
- *Alimentazione e bevande: analisi del processo di vendita (I)*
- *Alimentazione e bevande: analisi del processo di vendita (II)*
- *Cibi, abbinamenti e proposte di vendita*
- *Studio del prodotto: caratteristiche prodotto e presentazione (I)*
- *Studio del prodotto: caratteristiche prodotto e presentazione (II)*
- *Studio del prodotto: caratteristiche prodotto e presentazione (III)*
- *Project Working e studio del prodotto (I)*
- *Project Working e studio del prodotto (II)*
- *Studio del cliente: verso una scelta di acquisto*
- *Cliente e vendita: la relazione d'acquisto*
- *Project Working: simulazione e vendita (I)*
- *Project Working: simulazione e vendita (II)*
- *Project Working: simulazione e vendita (III)*

5. Profumi / Bellezza / Benessere

- *Project Working: simulazione e vendita (III)*
- *Studio di settore: caratteristiche e tipologia*
- *Ruolo e funzione dell'addetto alla vendita*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (I)*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (II)*
- *Cura della persona / Studio della merceologia (I)*
- *Cura della persona / Studio della merceologia (II)*
- *Cura della persona / Studio della merceologia (III)*
- *Cura di sé e benessere: analisi del processo di vendita (I)*
- *Cura di sé e benessere: analisi del processo di vendita (II)*

- *Profumi e fragranze: conoscere l'olfatto*
- *Studio del prodotto: caratteristiche e presentazione (I)*
- *Studio del prodotto: caratteristiche e presentazione (II)*
- *Studio del prodotto: caratteristiche e presentazione (III)*
- *Project Working e studio del prodotto (I)*
- *Project Working e studio del prodotto (II)*
- *Studio del cliente: verso una scelta di acquisto consapevole*
- *Cliente e vendita: la relazione d'acquisto*
- *Project Working: simulazione e vendita (I)*
- *Project Working: simulazione e vendita (II)*
- *Project Working: simulazione e vendita (III)*

6. Servizi alla persona

- *Studio di settore: caratteristiche e tipologia*
- *Ruolo e funzione dell'addetto alla vendita*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (I)*
- *Project Working / analisi di settore e studio prodotto (II)*
- *Cura della persona / Studio e presentazione proposta (I)*
- *Cura della persona / Studio e presentazione proposta (II)*
- *Cura della persona / Studio e presentazione proposta (III)*
- *Servizi alla persona: analisi del processo di vendita (I)*
- *Servizi alla persona: analisi del processo di vendita (II)*
- *Comunicazione e relazione: conoscere il cliente*
- *Studio del prodotto: caratteristiche e presentazione (I)*
- *Studio del prodotto: caratteristiche e presentazione (II)*
- *Studio del prodotto: caratteristiche e presentazione (III)*
- *Project Working e studio del prodotto (I)*
- *Project Working e studio del prodotto (II)*
- *Studio del cliente: verso una scelta di acquisto consapevole*
- *Cliente e vendita: la relazione d'acquisto*
- *Project Working: simulazione e vendita (I)*
- *Project Working: simulazione e vendita (II)*
- *Project Working: simulazione e vendita (III)*

ROLE PLAYING

- *IL PROCESSO DI VENDITA: METODI E TIPOLOGIA DI PROPOSTE*
- *SIMULAZIONE DI SETTORE: OSSERVAZIONE E LABORATORIO D'ESPERIENZA*
- *STRUMENTI DI VENDITA: LABORATORIO DI STUDIO E CONFRONTO*
- *POLI-PRESENTAZIONE: PRODOTTI A CONFRONTO*
- *SIMULAZIONE PLURISETTORIALE / ROLE GAMING*

Docenti del corso

I Moduli di formazione sono progettati e tenuti dalla Dott.ssa Giada Baldoni, Master in Direzione Aziendale e Marketing, laurea magistrale in giurisprudenza, vanta pluriennale esperienza e sperimentazione di sistemi integrati di comunicazione visiva finalizzati alla vendita in Visual Merchandising e Vetrinistica, progetta piani di gestione integrata dello spazio, effettua affiancamento di direzione aziendale e dal 2005 svolge attività di consulenza e formazione per aziende e punti vendita di piccola, media e grande dimensione, appartenenti ad un'ampia varietà di settori merceologici.

Giada Baldoni progetta e organizza internamente alla struttura Spazio Vetrina ed anche in collaborazione con altri enti di formazione, percorsi di formazione professionale di varia tipologia e livello.

I Moduli tematici sono impostati in modalità multidisciplinare e prevedono l'intervento singolo e coordinato di esperti di settore selezionati da Spazio Vetrina ed incaricati per lo svolgimento di docenze periodiche, continuative od occasionali.

L'indicazione del corpo docente viene comunicata con anticipo rispetto all'inizio del corso e qualche giorno prima dell'inizio del corso si procede alla convocazione di una riunione riepilogativa nella quale si procede alla presentazione dei docenti, dei singoli moduli, alla definizione dei contenuti ed al riepilogo delle modalità operative di svolgimento del corso.

Spazio Vetrina è una consolidata struttura di consulenza aziendale e formazione professionale che dal 2009 progetta e promuove corsi di formazione professionale rivolti ad aziende e punti vendita di piccola, media e grande dimensione.

I corsi, solitamente a numero chiuso, sono strutturati in modalità teorico / pratica e prevedono lezioni outdoor accompagnati a importanti Store Experience, che consentono alle/agli allieve/i l'immediata applicazione pratica di quanto appreso durante il percorso teorico.

Tutti i corsi si rivolgono ad un numero limitato di partecipanti.

