>>> OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

NEGOZIO FISICO E COMMERCIO ONLINE

Fondazione CASTELLINI
COMO - SCUOLA
ARTI E MESTIERI

CONTATTI

FONDAZIONE G. CASTELLINI
VIA GIUSEPPE SIRTORI, 10, COMO

TEL 031 266348
MAIL orientamento@scuolacastellini.it

www.scuolacastellini.it

REALIZZATO CON IL SOSTEGNO DI

UNIONE EUROPEA
Fondo sociale europeo

Regione Lombardia

fse

POR FSE 2014-2020 / OPPORTUNITÀ E INCLUSIONE

OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA NEGOZIO FISICO E COMMERCIO ONLINE

Corso di formazione professionale: Triennio e quarta annualità

Il corso "Operatore ai servizi di vendita" forma operatori professionali e competenti, capaci di gestire la contabilità e l'amministrazione del negozio, **la relazione con il cliente** e **la vendita online**, grande sfida e opportunità del mercato attuale.

Fulcro del percorso è, infatti, lo sviluppo di competenze specifiche legate al settore e-commerce quali la progettazione di un **sito web**, l'aggiornamento delle vetrine virtuali e il **social media marketing**.

COME FUNZIONA IL CORSO?

COSTI

Non ci sono costi di iscrizione e/o frequenza grazie al finanziamento di Regione Lombardia. Possono essere richiesti contributi alle famiglie per l'acquisto di materiali o attrezzature per gli allievi e relativa assistenza tecnica.

DURATA

Qualifica professionale — *Diploma Professionale*

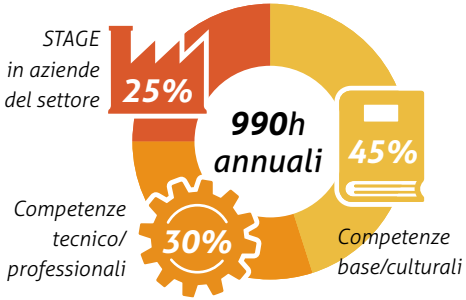
1° ANNO | 2° ANNO | 3° ANNO + 4° ANNO

FREQUENZA

SETTEMBRE >>>>>>>> GIUGNO

Secondo il calendario scolastico

ARTICOLAZIONE ORARIA



STAGE-TIROCINIO

Dal 2° anno, ogni allievo svolge uno stage in aziende convenzionate.

APPRENDISTATO

La normativa prevede la possibilità di attivare un contratto di apprendistato.

Approfondisci su:
www.scuolacastellini.com/apprendistato

Le percentuali sono suscettibili di variazione in funzione degli indicatori regionali.

Il tuo profilo professionale

LA TUA PROFESSIONE

Scegli questo corso se aspiri a lavorare in un contesto dinamico e vario, all'interno di store fisici e virtuali.
Saprai gestire e organizzare strategicamente il punto vendita. Studierai la contabilità base del negozio, imparerai a padroneggiare le tecniche di vendita per migliorare la relazione con il cliente e la gestione dei processi post-vendita: consegne, resi ed eventuali reclami.
Saprai curare l'aggiornamento delle vetrine reali e virtuali, le promozioni e le offerte.
Imparerai la gestione del carrello online e studierai i metodi di pagamento.
Conoscerai le tecniche del social media marketing, l'aggiornamento delle schede prodotto e le relative campagne pubblicitarie.

Cosa studierai?

LE PRINCIPALI MATERIE TECNICO/PROFESSIONALI

Digital marketing
Conoscerai gli strumenti più aggiornati per potere padroneggiare il mondo web senza la necessità di saper programmare. Imparerai a costruire un sito e-commerce e a gestire i profili Social in maniera professionale.

CRM
(Customer Relationship Management)
Imparerai le tecniche per gestire eventuali reclami e ottimizzare il rapporto con clienti, potenziali e attuali, attraverso diverse tecnologie IT.

Organizzazione aziendale
Studierai le differenti tipologie aziendali e i principali metodi organizzativi e gestionali approfondendo le attuali normative comunitarie.

Dove potrai trovare lavoro?

OPPORTUNITÀ LAVORATIVE

Store, negozi fisici, franchising, centri commerciali; attività di vendita online, portali di e-commerce; agenzie di marketing.