



Wine sales manager

EXPORT MANAGEMENT, ACCOGLIENZA E VENDITA IN CANTINA, WINE CONSULTING

CORSO **GRATUITO** "TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE"
APPROVATO E IN ATTESA DI FINANZIAMENTO DALLA REGIONE PIEMONTE
CON LE MODALITÀ PREVISTE DAL BANDO MERCATO DEL LAVORO

- GRATUITO ■
- Specializzazione post diploma ■
- Training in azienda ■
- Profilo fra i più richiesti nel settore ■

Sede Mons. G.B. GIANOLIO ALBA Str. Castelgherlone, 2/A - 12051 Alba (CN)
Tel. 0173.28.49.22 - www.aproformazione.it - informa@aproformazione.it

TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

DURATA: 600 ore, di cui 240 di stage e 65 di FaD

CALENDARIO (indicativo): autunno 2019

ORARIO DELLE LEZIONI: diurno

POSTI DISPONIBILI: minimo 12 persone

COSTO: il corso è **GRATUITO** per chi possiede i requisiti richiesti in quanto finanziato da quote pubbliche, derivanti dal POR FSE 2014-2020, che sono a carico del Fondo Sociale Europeo e della Regione Piemonte. È necessaria una marca da bollo da € 16,00 per il ritiro dell'attestato

CERTIFICAZIONE: SPECIALIZZAZIONE

SEDE DI SVOLGIMENTO: Alba - Str. Castelgherlone 2/A

DESTINATARI E PREREQUISITI: GIOVANI E ADULTI NON OCCUPATI in possesso di DIPLOMA DI SCUOLA SECONDARIA DI II° GRADO. Possesso di competenze linguistiche (Inglese) pari almeno al Livello B1 CEFR. Attitudini e motivazioni individuali legate ai contesti comunicativi e promozionali in ambito commerciale. Conoscenze informatiche di base pacchetto Office (sistema operativo, navigazione internet, elaborazione testi e foglio elettronico).

È necessario sostenere: Colloquio motivazionale di orientamento. Test di informatica di base. Prova di verifica delle competenze linguistiche.

PROGRAMMA FORMATIVO: il Tecnico commerciale delle Vendite sa intervenire nel processo di distribuzione commerciale, collaborando alla realizzazione del piano commerciale (in raccordo con le politiche di vendita, gli obiettivi economici aziendali, i vincoli

di mercato), formulando proposte di prodotti/servizi, interpretando i bisogni e promuovendo la fidelizzazione del cliente, predisponendo l'organizzazione degli spazi /lay-out del reparto/punto vendita, valutandone la funzionalità e l'efficacia in rapporto agli obiettivi aziendali. Attenzione sarà data al comparto del wine selling e alle tematiche legate all'export management, all'accoglienza e vendita in cantina e al wine consulting. Il profilo professionale trova collocazione presso imprese di ogni dimensione e comparto con un ufficio commerciale attivo sia nella vendita al consumatore (B2C) che in ottica business (B2B). Sono previste le seguenti materie: -Orientamento -Pari Opportunità -Sicurezza sul lavoro -Elementi per la sostenibilità ambientale -Lingua inglese -Qualità e organizzazione aziendale -Strategie e tecniche di marketing -Comunicazione e tecnica commerciale -Gestione degli spazi di vendita. Metodologie formative utilizzate: dimostrazioni ed esercitazioni pratiche in laboratorio, lezioni partecipate e supportate da materiali didattici multimediali. Viene posta particolare attenzione all'evoluzione digitale e alle tendenze legate a Impresa 4.0, alla capacità di identificare fonti informative e modalità per l'aggiornamento e l'autoformazione individuale attraverso l'utilizzo del web.

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI:

<http://store.aproformazione.it>

telefono 0173.284.922

whatsapp 329.439.8227