



TECNICHE DI COMUNICAZIONE E VENDITA NEL SETTORE FOOD

OBBIETTIVI DEL CORSO:

Il percorso mira allo sviluppo di conoscenze e abilità connesse all'applicazione dei principi e delle tecniche della comunicazione, all'accoglienza del cliente, alla rilevazione delle sue esigenze, all'utilizzo di tecniche di vendita.

Inoltre verranno sviluppate le conoscenze relative alle norme e ai protocolli in materia di igiene e sicurezza alimentare. Il percorso intende favorire un sufficiente livello di autonomia e operatività per l'inserimento lavorativo all'interno di aziende del comparto vendita food.

All'interno del percorso formativo vengono affrontate/contestualizzate anche le dimensioni dell'orientamento e della sicurezza, delle pari opportunità, dello sviluppo sostenibile e della transizione digitale, adottando modalità didattiche di carattere attivo e laboratoriale.

store.aproformazione.it

DURATA: 80 ore

ORARIO: diurno infrasettimanale

GRUPPO CLASSE: min. 8 persone

COSTO: GRATUITO*

CERTIFICAZIONE: CERTIFICAZIONE DELLE COMPETENZE

SEDE DI SVOLGIMENTO: Canelli, Via dei Prati, 16
tel: 0141.83.22.76 - mail: so.canelli@aproformazione.it

PREREQUISITI:

- Compimento del 18mo anno di età
- diploma scuola secondaria di primo grado
- Motivazione all'esperienza formativa e coerenza con obiettivi professionali di inserimento lavorativo e skill gap analysis GOL

DESTINATARI: disoccupati

PROVE DI INGRESSO: Colloquio informativo-orientativo-motivazionale

Al termine del percorso, per gli allievi che hanno raggiunto il monte ore minimo di frequenza e superato la prova di valutazione finale di apprendimento, è previsto il rilascio dell'Attestato di Validazione delle Competenze.

* TECNICHE DI COMUNICAZIONE
E VENDITA NEL SETTORE FOOD
CORSO FINANZIATO DA FSE+