

Tirocini III anno della Scuola Cfp-Upt di Rovereto

L'obiettivo del raggiungimento di una buona socializzazione nell'ambiente in cui viene inserito l'allievo deve necessariamente progredire di pari passo allo sviluppo di capacità operative e pratiche tali da consentire lo svolgimento, in modo efficace ed efficiente, dei compiti assegnati.

In particolare questi compiti, definiti preventivamente di comune accordo tra il Referente Aziendale ed il Tutor del Centro di Formazione fanno riferimento alle seguenti competenze professionali in uscita previste dalla figura dell'Operatore dei servizi di vendita:

- Instaurare corrette relazioni interpersonali, adottando atteggiamenti professionali
- Curare la pulizia degli spazi espositivi sia interni che esterni e dei prodotti
- Affiancare il/la referente aziendale nel colloquio di vendita scegliendo forme e codici adeguati ai diversi contesti
- Occuparsi del packaging adattando materiali e modalità di confezionamento al contesto
- Cogliere le tecniche della comunicazione visiva dell'azienda ospitante realizzando eventuali elementi visivi
- Affiancare il/la referente nella realizzazione di post sui social aziendali
- Affiancare il/la referente nell'aggiornamento del sito aziendale ed eventuali stesure ed invii di newsletter
- Affiancare ed eventualmente predisporre l'organizzazione degli spazi espositivi e dei prodotti valutandone la funzionalità e l'efficacia in rapporto alle caratteristiche del prodotto/servizio, all'identità e alle strategie aziendali
- mantenere la necessaria riservatezza per quanto attiene ai dati, informazioni o conoscenze in merito a processi produttivi e prodotti, acquisiti durante lo svolgimento dell'attività formativa in contesto lavorativo
- Archiviazione documenti in segreteria e registrazione fatture in prima nota.
- Liquidazioni IVA
- Contabilità di magazzino