

PERCORSO FINALIZZATO ALLA CERTIFICAZIONE DELLE COMPETENZE AVENTE AD OGGETTO UNA AREA DI ATTIVITÀ (ADA) DEL REPERTORIO REGIONALE DELLE FIGURE PROFESSIONALI DELLA REGIONE TOSCANA
“ALLESTIMENTO E RIFORMIMENTO DEGLI SCAFFALI E DELLE ISOLE PROMOZIONALI” UC. 419

Corso di formazione professionale inserito nel catalogo provinciale dell’offerta formativa della Provincia di Livorno.

Il percorso formativo è finalizzato al raggiungimento della **certificazione delle competenze relative all’ADA “Allestimento e rifornimento degli scaffali e delle isole promozionali” UC 419**, della figura professionale di “Addetto alle operazioni di assistenza, orientamento, informazione del cliente e all’allestimento e rifornimento degli scaffali” (17). L’obiettivo di performance dell’unità di competenza associata è quello di “Provvedere all’allestimento e al rifornimento degli scaffali e delle isole promozionali contribuendo all’organizzazione del locale/reparto da adibire alla vendita dei prodotti secondo le direttive aziendali”.

DURATA DEL CORSO: N. 160 ore di cui 88 teoria, pratica e 50 di stage – 22 ore FAD

ALLIEVI PREVISTI: minimo n.9, massimo n. 15 (di cui 4 riservati ad utenti inviati dai CPI)

STRUTTURA PROGETTUALE:

Denominazione Unità formative	Obiettivi di apprendimento (capacità/conoscenze) e contenuti	contenuti	Tot. ore
UF.1 Elementi di igiene e sicurezza	<p>Conoscenze:</p> <p>Caratteristiche e funzionamento delle attrezzature per la conservazione, refrigerazione e gestione dei relativi sistemi di regolazione;</p> <p>Modalità di utilizzo delle attrezzature per lo scarico e la movimentazione interna delle merci per favorire un corretto utilizzo nelle fasi del processo di lavoro nel rispetto della normativa sulla sicurezza nei luoghi di lavoro e igienico-sanitaria;</p> <p>Regole e tecniche di rotazione dei prodotti alimentari e di smaltimento dei prodotti scaduti;</p> <p>Capacità:</p> <p>Curare il corretto trasferimento dei prodotti dal magazzino all’area vendita e viceversa, verificando l’integrità dei prodotti e rispettando la normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro e quella igienico sanitaria;</p> <p>Mantenere l’adeguato assortimento dei prodotti al fine di evitare rotture di stock, effettuando la corretta rotazione dei prodotti e lo smaltimento dei prodotti scaduti;</p>	<p><u>N. 2 lezioni (8 ore):</u> Principi base di igiene alimentare: Rischi e pericoli alimentari: chimici, fisici, microbiologici e loro prevenzione; Metodi di autocontrollo e principi del sistema HACCP; Obblighi e responsabilità dell’industria alimentare. Trattamento e conservazione degli alimenti; approvvigionamento materie prime e controllo di qualità degli alimenti approvvigionati pulizia e sanificazione dei locali e delle attrezzature; igiene personale, il manuale di corretta prassi igienica;</p> <p><u>N. 1 lezione (4 ore)</u> Regole e tecniche di rotazione prodotti alimentari</p> <p><u>N. 2 lezioni (8 ore)</u> Processo di lavoro nel rispetto della normativa sulla sicurezza sui luoghi di lavoro: La cultura della sicurezza, il D.lgs. 81/08; il concetto di rischio, i fattori di rischio infortunistico: gli infortuni sui luoghi di lavoro ed in altri contesti; Obblighi e diritti dei lavoratori; Le funzioni aziendali connesse con la sicurezza: Rls, Rssp e la sorveglianza sanitaria; il sistema di prevenzione e protezione dei rischi.</p>	20 h
UF. 2 Elementi di Marketing per il commercio e la grande distribuzione	<p>Conoscenze:</p> <p>Marketing, tecniche di merchandising e gestione del display per la corretta gestione degli spazi di vendita;</p> <p>Tecniche di comunicazione interpersonale e commerciale per la gestione efficace delle relazioni con colleghi, superiori, fornitori e clienti;</p>	<p><u>N. 2 lezione (ore 10)</u> Elementi base del Marketing: Le 4P del Marketing-mix: product, price, place, promotion.</p> <p><u>N. 1 lezione (4 ore)</u> teorie e tecniche della comunicazione</p>	35 h

	<p>Capacità:</p> <p>Allestire la merce negli scaffali, rispettando lo spazio ad essa assegnato secondo le strategie di comunicazione, marketing e display operativo dell'azienda;</p> <p>Applicare tecniche di problem solving e decision making per la gestione autonoma degli spazi e degli strumenti espositivi;</p>	<p><u>N. 2 lezione (11 ore)</u> tecniche di merchandising e display prodotti</p> <p>N. 1 FAD: applicazioni di marketing per gli addetti alle vendite- durata ore 3,00</p> <p>N. 2 FAD: comunicare per sviluppare le relazioni-durata ore 3,30</p> <p>N. 3 FAD: strumenti per il problem solving-durata ore 3,25</p> <p>N. 4 FAD: la comunicazione per gli addetti alle vendite-durata ore 2,45</p>	
UF. 3 Tecniche di organizzazione del lavoro e allestimento punti vendita - laboratorio	<p>Conoscenze:</p> <p>Modalità di lettura ed interpretazione di istruzioni scritte; procedure e strumenti per la corretta marcatura dei prodotti;</p> <p>Regole e tecniche di trasferimento di informazioni al fine di informare costantemente la direzione delle dinamiche di vendita del reparto;</p> <p>Tipologie e caratteristiche dei prodotti, prezzi e quotazioni al fine di ottimizzare il rifornimento dei prodotti, nel rispetto delle strategie commerciali e dei fabbisogni di merci dell'azienda</p> <p>Capacità:</p> <p>Curare l'immagine dell'azienda attraverso il controllo della pulizia generale dell'area di vendita, recuperando e sistemando la merce abbandonata dai clienti fuori dagli spazi di appartenenza e ritirando i prodotti invendibili;</p> <p>Preparare gli spazi di vendita prima di collocarvi la merce;</p> <p>Supervisionare l'attività svolta nel punto vendita, controllando l'andamento delle vendite, monitorandone la redditività, riconoscendo eventuali criticità, fornendo suggerimenti utili al responsabile</p>	<p><u>N. 3 lezioni (10 ore)</u> Lezione organizzazione del lavoro: processi e procedure; ruoli e funzioni, gli strumenti del lavoro: funzione ed utilizzo</p> <p><u>N. 4 lezione (25 ore)</u> Laboratorio: rifornimento prodotti in funzione delle strategie commerciali; l'esposizione, il lay out del reparto, il display; la gestione del display; le attrezzature; la cartellistica; le promozioni; le attività del reparto; il riordino; il gestione prodotti; la stagionalità, Migliorare l'esposizione delle famiglie merceologiche stagionali</p> <p>N. 1 FAD: la gestione del punto vendita-durata ore 5</p> <p>N. 2 FAD: Gestione rifornimento scaffali e logistica-durata ore 5</p>	45
UF. 4 Elementi di Informatica	<p>Conoscenze:</p> <p>Informatica di base e modalità di utilizzo dei comuni mezzi di comunicazione e trasmissione dati;</p> <p>Capacità:</p> <p>Utilizzare il personal computer per gestire la comunicazione e trasmettere dati</p>	<p><u>N. 2 lezioni (10 ore)</u> Ricercare informazioni e comunicare con altri utenti.</p> <p>Utilizzare Internet per la ricerca di dati e documenti nella rete.</p> <p>Utilizzare le funzionalità di un browser.</p> <p>Utilizzare i motori di ricerca e di eseguire stampe dal Web.</p>	10
UF. 5 STAGE	<p>Conoscenze:</p> <p>Conoscere l'organizzazione di un'azienda del commercio e della grande distribuzione.</p> <p>capacità:</p> <p>Saper progettare, preparare un allestimento;</p> <p>Saper applicare nel contesto professionale le metodiche di allestimento apprese in aula;</p> <p>Saper gestire il lavoro in funzione delle indicazioni impartite;</p>	<p>Esperire le conoscenze e competenze apprese in aula.</p>	50

	Saper adeguare i propri comportamenti al contesto professionale individuato.		
		TOTALE ORE	160

Lo stage, della durata di 50 ore (pari al 31,25% della durata complessiva), sarà realizzato a conclusione del percorso formativo. Gli orari e la tempistica di stage, compatibilmente con i vincoli stabiliti dalle normative e dalla convenzione, saranno concordati con aziende e con gli stagisti al fine di presidiare al meglio la partecipazione e l'apprendimento delle competenze. Si terrà in particolar conto delle esigenze delle donne aventi necessità di conciliare tempi di lavoro e tempi familiari studiando calendari flessibili e consoni alle esigenze e ai vincoli evidenziati.

PERIODO E LUOGO DI SVOLGIMENTO: il corso si svolgerà dal Lunedì, Martedì e Giovedì dalle ore 14.00-18.00, presso l'aula di Itinera Formazione in **Via del Vigna n.199, Livorno**. Gli orari indicati sono suscettibili di cambiamenti in base alle specifiche esigenze espresse dal gruppo classe, verificate in fase di selezione (se prevista) o in incontro preliminare, nell'ottica di garantire/incoraggiare la partecipazione a coloro che riferiscano effettive difficoltà organizzative e tenendo conto delle misure di conciliazione tempi di vita e lavoro, volte a favorire la partecipazione femminile al percorso formativo.

MODALITA' DI RICONOSCIMENTO CREDITI: non è previsto il riconoscimento di alcun credito formativo, se non per i moduli FAD della didateca regionale del Progetto TRIO, qualora il partecipante dimostri di aver già superato e concluso positivamente i moduli.

COSTO DEL CORSO E MODALITA' DI PAGAMENTO: la quota di partecipazione al corso è di **euro 810,00** onnicomprensiva. Il partecipante è tenuto al pagamento della quota prevista mediante **bonifico bancario** e secondo le seguenti modalità:

1. prima rata, pari al 50% (euro 405,00) dell'importo, alla frequenza del 40% del monte ore complessivo del percorso formativo;
2. saldo, alla conclusione del percorso formativo.

ESAME FINALE E RILASCIO ATTESTATI: al termine del corso verrà rilasciato un **certificato di competenze**, previo superamento della verifica finale. Il partecipante è ammesso all'esame finale se ha frequentato almeno il 70% del percorso formativo – pari a 112 ore – e almeno il 50% delle ore previste per lo stage – pari a 25 ore. L'attestato di qualifica e la certificazione delle competenze vengono rilasciati dalla Provincia di Livorno previo superamento dell'esame finale, nel rispetto delle condizioni stabilite dalla normativa. In attesa della definizione del sistema nazionale di certificazione delle competenze e di riconoscimento dei crediti, le Regioni e le Province Autonome si impegnano a riconoscere reciprocamente gli attestati rilasciati.

MODALITA' DI RECESSO E DIMISSIONI: è attribuita al partecipante la facoltà di recedere dal contratto, e quindi alla iscrizione al corso, entro e non oltre 10 (dieci) giorni dalla data di inizio dello stesso, anticipando la decisione del recesso via fax al n. 0586/278477 o tramite e-mail all'indirizzo formazione@itinera.info e confermando con lettera raccomandata con avviso di ricevimento. Qualora la comunicazione di recesso avvenga successivamente a tale data, il deposito non sarà restituito. In caso di dimissioni per motivi non giustificati, l'importo versato a titolo di prima rata e/o di deposito cauzionale non sarà restituito. In caso di dimissioni successive all'inizio del corso, il partecipante è tenuto a versare all'Agenzia il dovuto corrispettivo secondo le seguenti modalità:

- a) il 50% del costo del corso, se le dimissioni avvengono oltre 10 giorni dalla data di iscrizione al corso e prima della frequenza del 40% del monte ore previsto;
- b) l'ulteriore 50% del costo del corso, se le dimissioni avvengono dopo la frequenza del 40% del monte ore previsto e prima della conclusione dello stesso, **o in caso di mancato conseguimento dell'attestazione finale.**

Per Informazioni:

Agenzia Formativa Itinera **FORM Azione**
 Via Borra, 35 Livorno
 tel 0586 278477
 fax 0586 219475
 E-mail formazione@itinera.info
 Web: www.itinera-formazione.info