

<b>Titolo:</b> Gestire la promozione del prodotto e gli assortimenti del reparto	<b>Codice UF</b> <b>3.CM-ADA</b>
<b>Sedi formative:</b> 1 - Aeca, 2 - Cefal, 3 - Ciofs Bologna, 4 - Ciofs Imola, 6 - Ecipar Bologna. <b>Per recapiti ed orari di apertura delle sedi formative consultare la tabella in fondo alla scheda.</b>	
<b>UF coerente con il Sistema Regionale delle qualifiche (SRQ)</b> <input checked="" type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No	
<b>Denominazione area professionale</b> Marketing e vendite	
<b>Denominazione qualifica di riferimento</b> L'Operatore del punto vendita	
<b>Unità di competenza di riferimento</b> Allestimento e riordino merci	
<b>Sono previste, come requisiti in ingresso, conoscenze attinenti la Qualifica di riferimento?</b> <input checked="" type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No  Requisiti in ingresso: - Possesso del credito della <b>UF 2 CM</b>	
<b>Risultato atteso:</b> Gestire la rotazione espositiva dei prodotti secondo schemi promozionali. Individuare e gestire gli assortimenti e relative problematiche attraverso le rilevazioni statistiche aziendali sulla movimentazione merci.	
<b>Contenuti:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Principi di marketing promozionale</li> <li>- Le disposizioni di legge in materia di sconti</li> <li>- Significato di assortimento e gamma</li> <li>- Ciclo di vita del prodotto</li> <li>- Fattori immagine e comunicazione visiva</li> <li>- Sicurezza sul lavoro</li> <li>- Le principali tecniche espositive</li> <li>- Le principali tecniche di presentazione e decorazione adeguate</li> <li>- Tecniche di allestimento delle vetrine</li> <li>- Elementi di marketing del punto vendita</li> </ul>	
<b>Conoscenze</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscere le operazioni di comunicare, attraverso l'esposizione del prodotto, messaggi promozionali e assortimentali del punto vendita</li> <li>- Conoscere le tecniche per la rotazione espositiva dell'assortimento con l'utilizzo delle attrezzature e degli spazi predefiniti</li> <li>- Elementi di base per la gestione dello spazio in punto vendita: layout delle attrezzature, layout merceologico, display, attività promozionali</li> </ul>	
<b>Capacità:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Essere in grado di:</li> <li>- verificare la corrispondenza prodotto ordinato/ricevuto in riferimento all'area vendita</li> <li>- esporre il prodotto nell'area promozionale utilizzando le attrezzature idonee</li> <li>- verificare la durata di esposizione prodotto coerente con la vendibilità</li> <li>- allestire l'area promozionale seguendo i criteri economici predefiniti</li> <li>- interpretare le variazioni assortimento per una corretta esposizione</li> <li>- determinare sconti predefiniti sui prodotti.</li> <li>- Effettuare il controllo delle scorte per gli assortimenti stagionali</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Effettuare il controllo del prodotto con la concorrenza</li> <li>- Effettuare l'esposizione prodotto secondo accostamenti moda/servizio</li> <li>- Effettuare/modificare l'esposizione assortimentale tenendo conto del ciclo di vita del prodotto</li> <li>- Predisporre gli spazi espositivi sulla base delle specifiche assegnate</li> <li>- Presentare la merce sugli scaffali ed i prodotti al banco secondo criteri espositivi definiti</li> <li>- Verificare la presenza e la corretta esposizione delle parti identificative dei prodotti esposti</li> <li>- Garantire visibilità e presentazione degli articoli</li> <li>- Allestire le vetrine</li> <li>- Effettuare ordinativi</li> <li>- Organizzare il banco, il punto vendita e la cassa</li> </ul>
<b>Metodologie e modalità formative:</b> <input checked="" type="checkbox"/> Lezioni Frontali <input type="checkbox"/> Simulazioni <input type="checkbox"/> Analisi di caso <input checked="" type="checkbox"/> Esercitazioni in sedi attrezzate <input type="checkbox"/> Altro .....
<b>Metodologie e strumenti di Valutazione:</b> <input checked="" type="checkbox"/> Test a risposta chiusa <input type="checkbox"/> Simulazioni <input type="checkbox"/> Altro .....
<b>Durata:</b> 30 Ore

### Elenco delle sedi formative

Cod.	Ente	Indirizzo - Telefono	Orario
1	<b>AECA</b>	Via Bigari 3 - Bologna - Tel. 051/372143	Dal Lunedì al Venerdì 9/14 - 14/18 Lunedì e Mercoledì 18/21 - Sabato 9/13
2	<b>AECA - C.E.F.A.L</b>	Via Nazionale Toscana 1 - S. Lazzaro di Savena (BO) - Tel. 051/489611	Dal Lunedì al Venerdì 9/14 - 14/18 Sabato mattina: disponibilità all'apertura
3	<b>AECA - CIOFS Bologna</b>	Via Jacopo della Quercia 4 - Bologna - Tel. 051/361654	Dal Lunedì al Venerdì 14/18
4	<b>AECA - CIOFS Imola</b>	Via Pirandello 12 - Imola (BO) - Tel. 0542/40696	Dal Lunedì al Giovedì 8:30/13 - 14:30/17:30 - 18/21 Venerdì 8:30/12:30
6	<b>ECIPAR Bologna</b>	Via di Corticella 186 - Bologna - Tel. 051/4199711	Lunedì, Martedì, Giovedì 8:30/22 Mercoledì e Venerdì 8:30/18:30