ENTE BILATERALE TERRITORIALE DEL TERZIARIO DI BERGAMO

Ente Bilaterale Territoriale del Terziario di Bergamo
Bergamo, Via Borgo Palazzo 137 - tel. 035/41.20.140
info@entebilcombg.it

L'azienda:

Ragione sociale	

sottoscrive il presente piano formativo per

Nome e cognome	

da assumere con contratto di apprendistato professionalizzante

COD. 2	**ADDETTO NO FOOD E FUNZIONI AUSILIARIE**

QUALIFICHE

addetto alla vendita

Particolari conoscenze tecniche
ed approfondita conoscenza
tecnico-pratica
Addetto alla vendita di autoveicoli con funzioni di stima dell'usato
Commesso specializzato provetto
Commesso di libreria
Commesso stimatore di gioielleria
Specifiche conoscenze tecniche e particolari capacità tecnico-pratiche
Cassiere Comune
Astatore
Commesso alla vendita al pubblico
Pompista specializzato

addetto alle funzioni ausiliarie alla vendita

Approfondite conoscenze tecnico-scientifiche e capacità di divulgazione delle proprie competenze
Tecnico chimico anche con funzioni di vendita nel settore commercio chimico
Optometrista laureato in Ottica e Optometria con abilitazione all'esercizio dell'arte ausiliaria sanitaria di Ottico ai sensi dell'art.140 R.D.27 luglio 1934 n.1265

Farmacista di Parafarmacia
Particolari conoscenze tecniche ed approfondita conoscenza tecnico-pratica
Ottico diplomato
Meccanico ortopedico ed ernista munito di patente

Specifiche conoscenze tecniche e particolari capacità tecnico- pratiche
Telefonista addetto agli ordini nei magazzini di ingrosso medicinali, con conoscenza delle specialità farmaceutiche anche con utilizzo del sistema digitale e informatico
Addetto al ricevimento ed esecuzione mansioni di bordo
Addetto alle operazioni ausiliarie alla vendita nelle aziende a integrale libero servizio
Allestitore di commissioni nei magazzini di ingrosso medicinali con conoscenza delle specialità farmaceutiche
Magazziniere anche con funzioni di vendita
Estetista, anche con funzioni di vendita
Addetto vendita a distanza; addetto e-commerce che gestisce, verifica gli ordini e predispone gli articoli e i prodotti per la spesa online
Normali conoscenze ed adeguate capacità tecnico-pratiche
Informatore negli Istituti di informazioni commerciali
Addetto di biblioteca circolante
Addetto ai negozi o filiali di esposizioni
Addetto al centralino telefonico e/o contact center
Semplici conoscenze pratiche
Dimostratore

*qualifiche omologhe a quelle artigiane
Altre qualifiche afferenti al profilo non espressamente comprese nella predetta elencazione.
Specificare_____
QUALIFICA DA CONSEGUIRE_____

AREA DI ATTIVITÀ - FRONT OFFICE E FUNZIONI AUSILIARIE (AZIENDE NO FOOD)
COMPETENZE A CARATTERE PROFESSIONALIZZANTE -
ELENCO COMPETENZE CHIAVE (*)

COMPETENZE DI SETTORE Conoscere: -le caratteristiche del settore -l'impresa di riferimento nei suoi aspetti organizzativi e gestionali ed il contesto in cui opera -conoscere le innovazioni di prodotto, di processo e di contesto Saper operare nel rispetto delle norme e delle buone prassi in materia di prevenzione e protezione dai rischi per la sicurezza sul lavoro e di prevenzione e protezione dagli incendi **COMPETENZE DI AREA** Conoscere: -il ruolo della propria area di attività all'interno del processo di produzione e di erogazione del servizio -e saper utilizzare gli strumenti e le tecnologie proprie dell'area di attività -e saper utilizzare il glossario della professione -i sistemi di tutela del consumatore -e saper utilizzare le principali tecniche di comunicazione finalizzate alla relazione con il cliente -gli elementi basilari di una lingua straniera in modo da sostenere conversazioni brevi ed elementari se richiesto dalla mansione Sapersi rapportare alle altre aree organizzative aziendali Saper operare in un contesto aziendale orientato alla qualità ed alla soddisfazione del cliente **COMPETENZE DI PROFILO** -Riconoscere il proprio ruolo all'interno del contesto aziendale e del processo di erogazione del servizio -Conoscere la merceologia -Conoscere e saper applicare le procedure stabilite per l'approvvigionamento, l'uso e la conservazione di strumenti, dotazioni, materiali, prodotti -Leggere ed interpretare la documentazione tecnica -Conoscere le specifiche di qualità e le criticità dei prodotti -Conoscere e saper utilizzare tecniche di lay-out e di visual merchandising se richiesto dalla mansione	-Saper utilizzare i principali software applicativi se richiesto dalla mansione -Saper organizzare gli spazi di lavoro in modo razionale, disporre e presentare merci e prodotti -Saper gestire le comunicazioni dirette e/o telefoniche -Conoscere e saper utilizzare i diversi sistemi di pagamento e di incasso se richiesto dalla mansione -Conoscere e saper applicare le norme sulla etichettatura e marcatura dei prodotti se richiesto dalla mansione -Conoscere e saper utilizzare le tecniche relative alle varie fasi della vendita -Conoscere e saper utilizzare i dispositivi di protezione individuale (*) le competenze qui indicate rappresentano, in quanto competenze chiave, un'elencazione delle competenze comuni alle varie figure professionali. La definizione nel dettaglio delle competenze richieste da ciascuna qualifica verrà effettuata al momento della progettazione operativa del piano formativo

Luogo _____

Data_____ **Timbro e firma**_____