

Ente Bilaterale Territoriale del Terziario di Bergamo

Bergamo, Via Borgo Palazzo 137 - tel. 035/41.20.140

info@entebilcombg.it

Modulo piano formativo

L'azienda:				
Ragione sociale				
sottoscrive il presente piano formativo per				
Nome e cognome				
	da assumere con contratto di apprendistato professionalizzante			
COD. 18	AREA ATTIVITA' SERVIZI PROFESSIONALI ALLE IMPRESE E ICT AMBITO EVENTI PROFILI FORMATIVI – ACCORDO INTEGRATIVO AL CCNL TDS DEL 22/3/2024			

> AMBITO EVENTI

ASSISTENZA E CURA CLIENTE

Qualifiche:

Particolari conoscenze tecniche ed approfondita conoscenza tecnico-pratica

- Specialista in assistenza clienti espositori
- Specialista in accoglienza e assistenza tecnica clienti
- Specialista in servizi di ospitalità

UALIFICA DA CONSEGUIRE		

AREA DI ATTIVITA' – SERVIZI PROFESSIONALI ALLE IMPRESE E ICT COMPETENZE A CARATTERE PROFESSIONALIZZANTE -ELENCO COMPETENZE CHIAVE (*)

COMPETENZE DI SETTORE

- -Conoscere l'organizzazione aziendale, le procedure e i processi aziendali
- -conoscere le caratteristiche del settore in cui l'impresa opera
- -saper operare con orientamento ai risultati e in collaborazione con il team di riferimento e le strutture aziendali
- -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

- -Saper operare in un contesto aziendale orientato alla qualità dei risultati, in collaborazione con il team di riferimento e secondo le procedure previste
- -sapersi rapportare alle altre funzioni organizzative aziendali
- -conoscere il ruolo e la funzione della propria area di attività all'interno della catena del valore
- -conoscere e saper utilizzare gli strumenti e le tecnologie proprie dell'area di attività.

COMPETENZE DI PROFILO

- -Conoscere e saper utilizzare gli applicativi specifici funzionali allo svolgimento della mansione
- -conoscere e saper proporre ai clienti i servizi forniti dall'impresa
- -conoscere il contesto tecnologico e commerciale di riferimento
- -conoscere il contesto locale, con particolare riferimento all'offerta ricettiva
- -sapersi rapportare ai clienti interni ed esterni all'impresa in modo efficiente e orientato al risultato

-saper gestire il cliente in ottica sistemica, senza limitarsi al singolo servizio offerto, dall' accoglienza alla ripartenza -conoscere le principali lingue straniere sia nello scritto sia nel parlato.