



Tecnico commerciale delle vendite



- **Tipologia formazione:** Percorso Lungo
- **Settore:** SEP. 12 - Servizi di Distribuzione Commerciale
- **EQF:** 4
- **Titolo d'accesso:** Licenza media, Qual. EQF 3, 18 anni
- **Durata formazione teorica:** 210 ore in DAD
- **Durata formazione pratica:** 90 ore in stage/laboratorio/project work IN PRESENZA
- **Previsto gettone orario di presenza**
- **Descrizione:** Il tecnico commerciale delle vendite presidia l'intero processo di distribuzione commerciale attraverso la pianificazione, organizzazione e monitoraggio delle attività di acquisto, conservazione e vendita al dettaglio o all'ingrosso di prodotti alimentari e non, coordinando le risorse in possesso al fine di realizzare gli obiettivi aziendali prefissati. Si occupa di ricercare e selezionare i fornitori, curare l'allestimento degli spazi e l'esposizione delle merci/prodotti, gestire gli aspetti amministrativi, organizzare e coordinare le attività promozionali, pianificare e realizzare i servizi di accoglienza e assistenza al cliente prima e dopo l'acquisto, applicare e supervisionare lo smaltimento dei rifiuti derivanti alle attività di gestione.
- **Unità di competenza di riferimento:** Accoglienza ed assistenza al cliente per e dopo l'acquisto. Cura degli aspetti organizzativi e amministrativi per la gestione di un esercizio.
- **Key Competence:** Strumenti digitali di comunicazione e collaborazione.
- **ID 13068**
- **Alla fine del corso sarà rilasciato un attestato di partecipazione**



CONTATTACI ED INVIACI IL TUO CV!

Centro di Formazione Filiale di Avellino

Via Serafino Pionati 12, 83100, Avellino (AV) | www.tmconsulting.work
formazione@tmconsulting.work | avellino@tmconsulting.work | +39 0825466017