

# VI PRESENTIAMO I CORSI DI ISFORCOOP

- ▶ OPERATORE AI SERVIZI DI IMPRESA
- ▶ OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA



# Pensare al lavoro dopo la licenza media inferiore...

- ▶ Se dopo la scuola media ti senti già pronto per muovere i primi passi nel mondo del lavoro, iscriviti a un percorso professionale
- ▶ Questi corsi consentono di acquisire competenze molto pratiche e operative, spendibili direttamente sul campo.
- ▶ Attraverso ore di stage, tirocini e formazione in laboratorio, apprenderai le tecniche del mestiere che più ti interessa e potrai mettere in pratica quello che studi.



© Can Stock Photo

# Corso per Operatore di impresa

**iSFORCOOP**  
AGENZIA DI FORMAZIONE



**L'Operatore DI IMPRESA è in grado di organizzare e gestire attività di segreteria nei diversi aspetti tecnici, organizzativi e tecnologici, valutando e gestendo le priorità e le esigenze espresse.**

**Il corso ha come obiettivo la formazione di operatori capaci di inserirsi da subito nei piccoli e grandi uffici presenti nel tessuto commerciale metropolitano.**

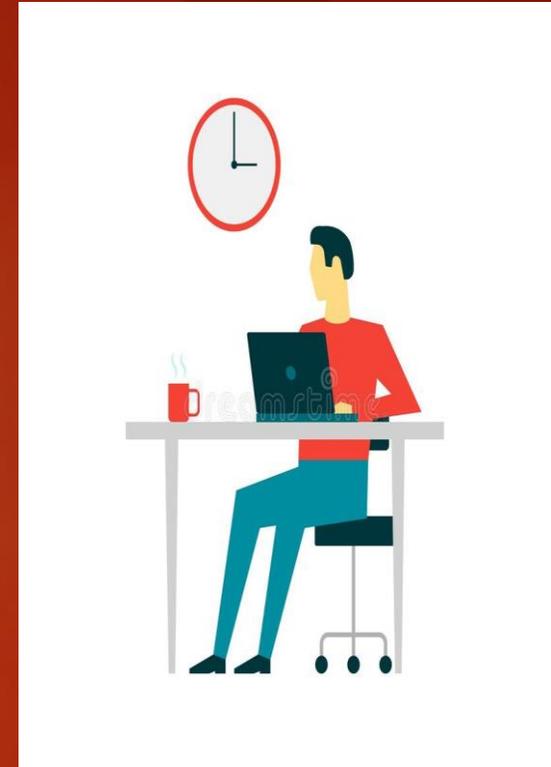
**Sono 4 gli elementi che caratterizzano tutti i corsi leFp di formazione professionale:**

- ▶ **IL TUTOR**
- ▶ **I LARSA**
- ▶ **OGNUNO HA UN PROPRIO LABORATORIO**
- ▶ **LO STAGE**



# Quali interessi occorre avere...

- ▶ Interesse per le attività di ufficio e i lavori di segreteria.
- ▶ Ti deve piacere svolgere mansioni davanti al PC
- ▶ Imparare ad utilizzare nuovi software
- ▶ Essere una persona precisa, ordinata, capace di organizzare il proprio lavoro in funzione delle scadenze, oppure pensare di poter diventare una persona con queste caratteristiche!



# Sbocchi professionali

- ▶ L'operatore AI SERVIZI DI IMPRESA può trovare impiego come impiegato amministrativo in diversi settori, prevalentemente in aziende private di piccole e medie dimensioni.
- ▶ Successivamente, maturando esperienza e acquisendo ulteriori specializzazioni, si potrà occupare di procedure più complesse e arrivare a ricoprire ruoli che richiedano un maggior grado di autonomia.



# La qualifica triennale e il diploma

Con la qualifica di Operatore di IMPRESA imparerai ad accogliere i clienti e a gestire i rapporti con i fornitori di un'azienda, a gestire la corrispondenza e a svolgere funzioni di supporto amministrativo.

Con il diploma tecnico sarai ancor più preparato e competente per affrontare il mondo del lavoro!



# OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA

- ▶ DURANTE IL PRIMO ANNO L'INDIRIZZO OPERATORE DI IMPRESA
- ▶ E OPERATORE AI SERVIZI VENDITA SONO ACCORPATI E SVOLGERANNO LO STESSO NUMERO DI ORE NELLE MATERIE PROFESSIONALI

- ▶ Laboratorio multimediale e social
- ▶ Comunicazione e Tecniche di vendita
- ▶ Merceologia

- ▶ Disegno e comunicazione visiva
- ▶ Laboratorio layout e packaging
- ▶ Visual merchandising

- ▶ **COSA MI INSEGNANO TUTTE QUESTE MATERIE ?**

?



# Saper utilizzare siti per acquisti online



# Visual merchandasing : Offrire

**prodotti online** Imparare a Interpretare i gusti e le esigenze del cliente, intese non solo come prodotto, ma come qualità del servizio nel suo complesso



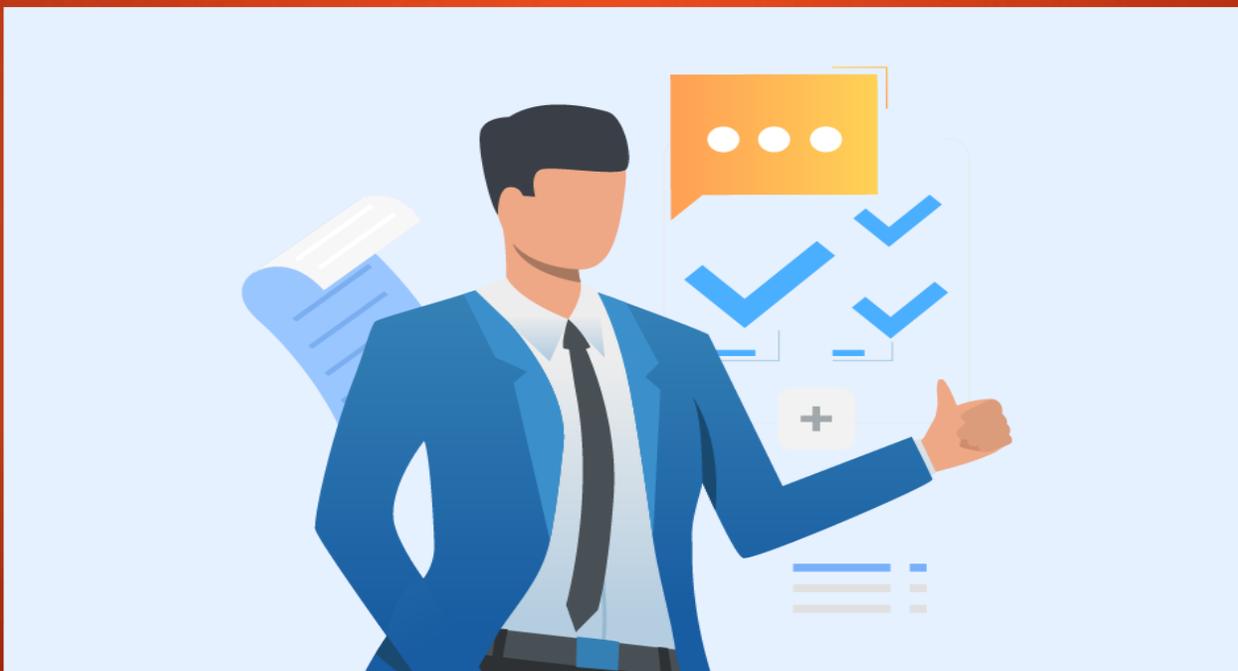
# Comunicare per:

- ▶ Fornire nel punto di vendita un valido supporto per l'allestimento interno e la vetrina,
- ▶ per il contatto con la clientela,
- ▶ per la gestione secondo le attuali norme igienico sanitarie e di sicurezza dei magazzini e degli approvvigionamenti.
- ▶ operare con le merci e i prodotti, identificandone le caratteristiche fisiche e le tecniche per il loro trattamento.



# Le tecniche di vendita

- ▶ **Saper utilizzare tecniche e strategie comunicative nell'accoglienza dei clienti e nelle relazioni interpersonali. Guidare la clientela nell'acquisto più idoneo, adeguando l'offerta di vendita alle esigenze delle diverse tipologie di cliente, intervenendo nelle varie fasi negoziali e gestendone le criticità.**



# Saper gestire gli aspetti contabili del punto vendita.

- ▶ Gestire in autonomia le attività amministrativo/contabili nell'ambito di un esercizio commerciale.
- ▶ Applicare le tecniche relative all'allestimento del negozio, attuando riordino, merchandising ed esposizione.



# Marketing:

- ▶ Serve per promuovere le attività commerciali e lo sviluppo di azioni del prodotto.
- ▶ L'utilizzo delle competenze trasversali permette di trovare collocazione in tutte le realtà commerciali sia grandi che piccole.



# RICORDA: L'operatore ai servizi vendita e L'operatore di impresa

- ▶ A partire dal secondo anno entrambi i corsi offrono l'opportunità di svolgere uno stage della durata di 160 ore per tre giorni a settimana.
- ▶ Al terzo anno lo stage ha la durata di 212 ore
- ▶ Al quarto anno lo stage ha la durata di 420 ore



# Prospettive lavorative:

I percorsi **PROFESSIONALI** sono pensati proprio per offrirti sbocchi il più possibile immediati nel mondo del lavoro, mettendoti in contatto con le aziende che operano nel settore.



- ▶ Scuola di Genova Voltri via Guala 13/5 16158
- ▶ Tutor/docenti Sabrina Villa e Prato Loredana

010 6399912

- ▶ Ringraziamo per l'ascolto!

