



Unione Europea



La tua
Campania
cresce in
Europa



P.O.R. Campania FSE 2007-2013, Asse II "Occupabilità"
Obiettivo Operativo e1) "Rafforzare l'inserimento/reinserimento lavorativo dei lavoratori adulti attraverso percorsi integrati ed incentivi"
"Elfi formazione e lavoro per lo sviluppo locale" Piano di Azione "Campania al Lavoro!"
D.G.R. n. 647 del 13.11.2012

D.D. n.4 del 22/01/2013 D.D. n.193 del 29/11/2013 - D.D. 964 del 23.12.2013

PROGETTO "FARO" - Cod. Uff. DD4/2013/86 Cod. C.U.P. B26G13002150006
**BANDO DI SELEZIONE PER L'AMMISSIONE DI 20 CANDIDATI
PER LA PARTECIPAZIONE AL CORSO DI FORMAZIONE**

FIGURA PROFESSIONALE PER "TECNICO DELLE VENDITE E DELLA DISTRIBUZIONE "- Edizione n.2

L'Agenzia Formativa **CONSORZIO PROFORM**, sita in NAPOLI (NA) al Centro Direzionale di Napoli - Isola B3, accreditata presso la Regione Campania, Direzione Generale Istruzione, Formazione e Lavoro, con n° 674/05/05, in qualità di soggetto attuatore, in collaborazione con le aziende BERONI s.r.l., PELLECCIA s.r.l., BADAFIN s.r.l., BEROLF s.r.l. e BEN.NI. ABBIGLIAMENTI s.r.l.,

ORGANIZZA

il Corso di Formazione Professionale per "TECNICO DELLE VENDITE E DELLA DISTRIBUZIONE " della durata di **600 (seicento) ore**, di cui 240 (duecentoquaranta) ore di stage, finanziato dalla Regione Campania, POR FSE 2007-2013.

1. Descrizione della figura professionale

L'attività corsuale è orientata alla formazione della figura professionale di "TECNICO DELLE VENDITE E DELLA DISTRIBUZIONE" - SETTORE COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ABBIGLIAMENTO - Codice ATECO G 47.71.10 - Livello EQF: IV.

IL TECNICO DELLA VENDITA E DELLA DISTRIBUZIONE (n. di riferimento nella classificazione ISFOL/ISTAT/NUP 3.3.3.4.0.) appartiene al V Gruppo dell'elenco delle Professioni qualificate nelle attività commerciali e nei servizi secondo la classificazione ISFOL/ISTAT/NUP.

IL TECNICO DELLA VENDITA E DELLA DISTRIBUZIONE è colui che assiste gli specialisti nell'implementazione delle strategie di vendita, nel controllo della efficienza della rete distributiva e commerciale e nel monitoraggio delle vendite, quindi è colui che applica le procedure fissate per raccogliere informazioni sulle vendite e sulle attività di distribuzione, per analizzarle, organizzarle e presentarle in maniera rilevante e significativa agli specialisti e ai responsabili del settore.

Al termine del corso l'allievo sarà in grado di:

coordinare la rete di vendita, valutare su basi statistiche l'andamento dei mercati e della concorrenza, definire i prezzi e le strategie commerciali, fornire assistenza ai clienti, gestire gli ordinativi (acquisire ed evadere), redigere report di valutazione delle vendite, curare i rapporti con i clienti (via mail o telefono, fare visite ai clienti più rilevanti, organizzare la consegna della merce, condurre trattative commerciali con i clienti per conto dell'azienda, pianificare il lavoro o le attività, promuovere i prodotti illustrando ai clienti le loro caratteristiche, collaborare con colleghi e superiori, curare la formazione del personale, curare la gestione delle vendite, curare o supervisionare la stipula dei contratti, definire i budget di vendita, predisporre strategie di marketing, preparare il materiale: campionari, listini prezzi, ecc., accogliere segnalazioni o reclami da parte dei clienti, curare i rapporti con i fornitori, gestire il magazzino, organizzare eventi espositivi, svolgere attività amministrativa.

2. Articolazione e durata del Corso

Il Corso avrà una durata complessiva di **600 (seicento) ore**, strutturato in formazione d'aula e formazione in azienda.

ATTIVITA' D'AULA, per un totale di 360 (trecentosessanta) ore, articolata nelle seguenti Unità formative:

| | |
|---|--------|
| 1. Orientamento e bilancio delle competenze | 10 ore |
| 2. Comunicazione e negoziazione | 30 ore |
| 3. Economia del territorio | 20 ore |
| 4. Organizzazione aziendale relativa alle attività di vendita | 50 ore |
| 5. Inglese tecnico commerciale | 20 ore |
| 6. Motivazione e Relazione | 40 ore |
| 7. Marketing e tecniche di vendita | 60 ore |
| 8. Web Marketing | 40 ore |
| 9. CCNL – il mercato del lavoro e le pari opportunità | 40 ore |
| 10. Sicurezza e salute nei luoghi di lavoro | 50 ore |

ATTIVITA' DI STAGE per un totale di 240 (duecentoquaranta) ore.

Il corso prevede la partecipazione di 20 (venti) allievi e 2 (due) uditori che alla data di scadenza per la presentazione delle domande di partecipazione prevista dal presente bando siano in possesso dei requisiti riportati nel presente bando. Inoltre si evidenzia che il 50% dei posti disponibili sarà riservato alle donne, al fine di garantire le pari opportunità. La frequenza al corso è obbligatoria. E' consentito un numero massimo di assenze pari al 20% del monte ore previsto. Gli allievi che supereranno tale limite saranno allontanati d'ufficio dal corso.

3. Requisiti di accesso

Possono partecipare alla selezione i candidati che alla data della pubblicazione del presente bando siano in possesso dei seguenti requisiti:

- Residenza nella Regione Campania;
- Età non inferiore ai 18 anni e non superiore ai 34 anni (compiuti alla data di pubblicazione del presente bando);
- Diploma di scuola media superiore o Diploma di Laurea;
- Inoccupati o disoccupati ai sensi del Dlgs 181/2000 e ss.mm.ii.;
- Iscrizione al Centro per l'Impiego.

4. Sede di svolgimento

Le attività formative d'aula si svolgeranno presso l'Ente di Formazione **CONSORZIO PROFORM** con sede in Napoli (NA) al Centro Direzionale di Napoli - Isola B/3 Tel. 081/7341467 - Fax 081.19573543 – email: gestione@consorzioform.it

Le attività di stage saranno effettuate presso le aziende "BERONI s.r.l., PELLECCIA s.r.l., BADAFIN s.r.l., BERONI s.r.l. e BEN.NI. ABBIGLIAMENTI s.r.l. "

5. Indennità di Frequenza -- rimborso spese

La partecipazione al percorso formativo è completamente gratuita. Ai partecipanti che conseguono l'80% delle presenze, sarà riconosciuta un'indennità oraria lorda di Euro 2,00 ed il rimborso spese viaggio relative all'uso del mezzo pubblico.

6. Modalità di presentazione delle domande

Gli interessati dovranno far pervenire:

1. Domanda di partecipazione, utilizzando esclusivamente l'apposito modello predisposto, reperibile sul sito: www.consorzioform.com,
2. Fotocopia di un valido documento di riconoscimento e del codice fiscale
3. Curriculum Vitae in formato europeo;

Le domande altrimenti redatte e/o incomplete saranno considerate inammissibili.

Le domande dovranno pervenire in busta chiusa **entro e non oltre le ore 12.00 del 30 / 09 / 2014**, mediante le seguenti ed alternative modalità:

- consegna a mano (esclusivamente i giorni feriali dal Lunedì al Venerdì, dalle ore 09:00 alle ore 12:00);
- tramite raccomandata a/r spedita da un Ufficio di "Poste Italiane", ovvero mediante altro corriere autorizzato per Legge, al seguente indirizzo: **CONSORZIO PROFORM** Centro Direzionale di Napoli-Isola B/3 - 80143 NAPOLI (NA)

- In nessun caso saranno considerate ammissibili le domande pervenute oltre il termine sopra indicato. Pertanto, le buste spedite a mezzo posta con avviso di ricevimento, sebbene indicanti una data di invio – ad es. timbro postale – anteriore alla scadenza, dovranno comunque pervenire entro il termine indicato, non equivalendo a consegna, l'accettazione della spedizione da parte dell'Ufficio Postale ovvero del Corriere.

La busta chiusa contenente la documentazione richiesta, dovrà obbligatoriamente riportare:

- a) le generalità e l'indirizzo del mittente;
- b) il destinatario;
- c) la seguente dicitura "*Candidatura Selezioni Corso di Formazione per "TECNICO DELLE VENDITE E DELLA DISTRIBUZIONE"* – Edizione n.2.

L'Ente CONSORZIO PROFORM non è responsabile di eventuali smarrimenti e/o disguidi postali.

7. Selezioni

Sono ammessi alle prove di selezione i candidati in possesso dei requisiti di cui all'art.3 del presente avviso.

Gli elenchi degli ammessi alla selezione saranno affissi presso la segreteria dell'ente di formazione e consultabili sul sito WWW.CONSORZIOPROFORM.COM

Le prove si svolgeranno presso la sede dell'Ente di Formazione in Napoli (NA) Via G. Porzio Centro Direzionale di Napoli - Isola B3 secondo le date pubblicate sul sito WWW.CONSORZIOPROFORM.COM

dell'Ente di formazione. I candidati ammessi alle selezioni sono tenuti a pena di esclusione a presentarsi muniti di valido documento di riconoscimento, presso la sede stabilita e nei giorni fissati, per sostenere le prove senza ulteriori avvisi.

La selezione, effettuata da una apposita commissione presieduta da un funzionario regionale, sarà articolata in una prova scritta/test ed una prova orale (colloquio individuale).

Il punteggio attribuito per ciascuna prova sarà di punti 40/100 per la prova scritta e 60/100 per la prova orale.

La prova scritta prevede un test composto da 40 domande a risposta multipla (con una sola risposta esatta), di cui il 70% di cultura generale e psico-attitudinale, ed il 30% di conoscenza tecnico-professionale.

Sarà attribuito un punteggio pari a:

- 1 punto per ogni risposta esatta;
- 1 punto in meno per ogni risposta errata;
- 0 punti per ogni risposta non data.

Alla prova orale sarà attribuito un punteggio massimo di 60/100, così suddiviso:

- da 1 a 30, motivazione al percorso formativo;
- da 1 a 20, cultura generale;
- da 1 a 10, conoscenze tecniche relative al settore tecnico-professionale.

I risultati della selezione saranno pubblicati sul sito web dell'Ente Attuatore WWW.CONSORZIOPROFORM.COM (nonché di tutte le aziende proponenti e dei partner esterni istituzionali) e comunicati ai partecipanti almeno tre giorni prima dell'inizio dell'attività corsuale.

8. Graduatoria finale

A conclusione del processo di selezione saranno redatte due graduatorie, suddivise tra uomini e donne, in ordine decrescente di punteggio (ottenuto dalla somma della valutazione del processo di valutazione), e saranno ammessi a partecipare al corso i primi 10 candidati presenti in ogni graduatoria, ai quali sarà comunicato per iscritto la propria inclusione nel percorso formativo ed a cui sarà richiesto di comunicare, per iscritto, la propria accettazione.

Il 50% dei posti sarà riservato alla partecipazione di donne, nel rispetto del principio di pari opportunità e, nel caso le candidature non fossero sufficienti o ritenute idonee alla partecipazione alle attività formative, si potrà far scorrere la graduatoria integrando l'aula con candidati di sesso maschile. Saranno ammessi a partecipare al corso, inoltre, n. 02 uditori.

9. Ammissione agli esami finali

Verranno ammessi alle prove finali gli allievi che avranno frequentato almeno l'80% delle ore previste dal corso. Al superamento degli esami finali, agli allievi risultati idonei, verrà rilasciato dalla Regione Campania la certificazione dei risultati conseguiti, ai sensi dell'art.5 del Reg .9/2010 della L.R.N.14/2010.

Per ulteriori informazioni rivolgersi alla segreteria dell'Ente Attuatore:

CONSORZIO PROFORM

Centro Direzionale di Napoli - Isola B/3

80143 - Napoli (NA)

Tel. 081.7341467 - Fax 081.19573543

email: gestione@consorzioform.it

Napoli, 14/09/2014.

IL LEGALE RAPPRESENTANTE

Vittorio Pirolo