

Formaimpresa S.u.r.l. accreditamento regionale n° OF0230 in partenariato con Cescot Firenze Srl accreditamento regionale n° OF0205, Scuola Italiana Turismo S.r.l. accreditamento regionale n° OF0089, I.F.O.A. –Istituto Formazione Operatori Aziendali accreditamento regionale n° OF0184, Fism Formazione Soc. Coop. A.r.l. accreditamento regionale n° OF0056, Qualitas Forum S.r.l. accreditamento regionale n° OF 0340 a seguito dell'approvazione da parte della Regione Toscana con D.D. n. 26088 del 29/12/2022, organizza il seguente corso formativo:

## CATALOGO OFFERTA FORMATIVA GOL

### AVVISO RESKILLING PROGETTI FORMATIVI DI RIQUALIFICAZIONE

#### ZONA TERRITORIALE: FIRENZE

### SETTORE COMMERCIO/TERZIARIO

## DENOMINAZIONE CORSO: Allestimento della vetrina/display (UC 454) – Analisi della richiesta della committenza e progettazione della vetrina/display (UC 453) – Sviluppo e monitoraggio del portfolio Clienti (UC 455)

Codice Progetto 9010646, n. edizioni 1

Matricola 20232A90334

DESTINATARI: N. da 8 a 11 ALLIEVI

Il corso è promosso nell'ambito di GiovaniSi, il progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani

#### DESCRIZIONE DEI CONTENUTI:

Il corso ha come finalità lo sviluppo di capacità e competenze per coloro che intendono occuparsi dell'ambientazione e dell'arredo delle vetrine e dei display a seguito di un progetto grafico concordato con il committente sulla base della politica promozionale e di immagine dell'azienda. Nel settore food cura l'organizzazione degli spazi di vendita definiti layout e si occupa dell'allestimento tecnico secondo i parametri della disposizione ed esposizione delle merci o display. Nel settore no food si occupa dell'allestimento della vetrina del punto di vendita utilizzando i mezzi visivi più idonei alla valorizzazione del messaggio pubblicitario e del prodotto, sulla base delle indicazioni dei temi promozionali e della politica di immagine dell'azienda.

Il corso si svolgerà sviluppando i contenuti delle seguenti ADA:

Allestimento della vetrina/display (UC 454);

Analisi della richiesta della committenza e progettazione della vetrina/display (UC 453);

Sviluppo e monitoraggio del portfolio Clienti (UC 455).

Le ADA su cui si svolge il corso afferiscono alla figura professionale di: Tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display (14). Livello IV EQF.

Unità Formative:

Informatica di base n. 4 ore

Grafica pubblicitaria e visual merchandising n. 39 ore

Pianificazione del lavoro n. 8 ore

Progettazione della vetrina/display n. 42 ore

Sviluppo e monitoraggio del portfolio clienti n. 39 ore

DigComp n. 30 ore

Stage n. 93 ore

**STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO E FREQUENZA:** Il corso prevede n° 162 ore di aula e n° 93 ore di stage in aziende del settore. Le lezioni si svolgeranno indicativamente in orario 9.00/13.00 – 14.00/18.00 dal lunedì al giovedì, venerdì 9.00/13.00.

La percentuale di frequenza obbligatoria è 70% di cui il 50% stage.

#### COMPETENZE TECNICO PROFESSIONALI:

ADA: 454 - Allestimento della vetrina/display. **Conoscenze:** grafica pubblicitaria e visual merchandising per scegliere adeguate soluzioni di comunicazione d'immagine, tecniche di illuminazione ed effetti del colore; Sistemi informatici per la ricerca di informazioni e la gestione dei dati indispensabili per le registrazioni ed il monitoraggio dell'attività svolta; Teorie di time management per organizzare al meglio i propri tempi e ritmi di lavoro; teorie e tecniche di pianificazione strategica per la riduzione dei costi e l'ottimizzazione dei tempi.

**Capacità:** Allestire vetrine, display e spazi espositivi, creando le giuste ambientazioni, e realizzare l'immagine di stand per mostre o fiere, la cartellonistica e i campioni da esposizione; mediare fra le tendenze del mercato di riferimento e le richieste dei diversi produttori trovando soluzioni che soddisfino le parti interessate; operare scelte di allestimento utilizzando senso artistico, fantasia, creatività e abilità manuale; definire le attività da svolgere pianificando i tempi di realizzazione; Prevedere il budget dei costi da sostenere per l'acquisto dei materiali; scegliere i materiali adeguati alle creazioni che si vogliono effettuare ottimizzando i risultati e i costi.

ADA: 453 - Analisi della richiesta della committenza e progettazione della vetrina/display. **Conoscenze:** metodi e tecniche per la realizzazione di un progetto grafico idoneo alle richieste della committenza; politica promozionale e di immagine dell'azienda; tecniche di analisi delle caratteristiche del prodotto per l'individuazione dei punti deboli e dei punti di forza, delle opportunità e dei rischi; tecniche di benchmarking per l'analisi dei prodotti della concorrenza e la scelta di best practice. **Capacità:** Analizzare le informazioni sul prodotto da promuovere fornite dall'azienda in funzione della progettazione di un allestimento promozionale; realizzare il progetto grafico con adeguate soluzioni di allestimento, in linea con le potenzialità dell'azienda, le tendenze del mercato e l'analisi della

Concorrenza; ascoltare le richieste del Cliente nel rispetto della strategia d'immagine aziendale; Riesaminare la proposta progettuale sulla base dei feedback del Committente per renderla più adeguata alle esigenze e soddisfacente per il Cliente; verificare la coerenza tra il budget aziendale e i costi dell'idea progetto che si vuole presentare.

ADA: 455 -Sviluppo e monitoraggio del portfolio Clienti.

**Conoscenze:** canali di distribuzione, tipologie delle relazioni fra intermediari; elementi della comunicazione per fornire informazioni utilizzando stili comunicativi e strategie adeguati al Contesto; elementi di Customer satisfaction per comprendere la psicologia del Cliente e le motivazioni di determinati orientamenti di acquisto; elementi di marketing e tecniche di ricerca di mercato; elementi di marketing strategico e marketing operativo: teorie e modelli; metodologie di reporting di andamento e previsionali; politica e strategie di prodotto e di prezzo della casa mandante per offrire al Cliente proposte in linea con le possibilità e nel rispetto dell'immagine dell'azienda rappresentata; strumenti di gestione della forza vendita per compiere analisi corrette del portafoglio Clienti, delle performance di vendita, e definire gli obiettivi della forza vendita; tecniche di vendita per condurre la trattativa di vendita negoziando ed offrendo soluzioni soddisfacenti per le parti interessate; tecniche e strategie della concorrenza per offrire al Cliente risposte competitive, vantaggiose e adeguate. **Capacità:** Comunicare con efficacia durante la trattativa di vendita utilizzando stili, strategie comunicative e tecniche di vendita differenziate, adeguate al contesto, all'interlocutore e agli scopi; ascoltare i reclami dei Clienti favorendo il mantenimento del clima di fiducia instaurato; orientare il Cliente verso i prodotti del proprio repertorio che maggiormente soddisfino le richieste e le aspettative latenti, sviluppando nuovi interessi e bisogni; identificare i potenziali Clienti circoscrivendo l'area di intervento, determinandone bisogni, interessi e richieste e attivando azioni mirate per l'ampliamento del portfolio; redigere report periodici sull'andamento delle commesse ricevute e realizzate, sulle previsioni e sui cambiamenti in atto rispetto alle richieste dei Clienti e alle più generali tendenze del mercato; trovare un accordo sulle iniziative profittevoli per entrambe le parti; analizzare il portfolio Clienti ed i risultati di vendita sulla base di indicatori utili alla misurazione delle performance; attivare azioni correttive e preventive risolvendo le situazioni di inefficienza o di non conformità del prodotto con risposte competitive, vantaggiose e adeguate; fornire informazioni tecniche al cliente sui servizi offerti, suggerimenti nelle scelte e possibili alternative di servizio da acquistare.

#### POSSIBILI SBocchi OCCUPAZIONALI:

Il corso ha l'obiettivo di dare un'opportunità reale di crescita formativa finalizzata all'inserimento nel mondo del lavoro. Nello specifico, il corso andrà a formare risorse umane in grado di occuparsi della cura dell'immagine aziendale, dell'ambientazione e dell'arredo delle vetrine e dei display a seguito di un progetto grafico concordato con il committente. Queste attività utilizzano innovativi strumenti digitali; pertanto, sono necessarie le capacità di individuare, salvare, organizzare, dare valore e condividere informazioni disponibili online sui social network e nelle comunità virtuali; comunicare efficacemente, coordinare i progetti e gestire la propria identità digitale in ambienti digitali.

#### BENEFICIARI DEL PERCORSO FORMATIVO:

- Beneficiari di ammortizzatori sociali in costanza di rapporto di lavoro: le specifiche categorie di lavoratori sono individuate dalla Legge di Bilancio 2022 (legge n. 234/2021, art. 1, comma 200);
- Beneficiari di ammortizzatori sociali in assenza di rapporto di lavoro: disoccupati percettori di NASPI o DIS-COLL;
- Beneficiari di sostegno al reddito di natura assistenziale: percettori del Reddito di cittadinanza;
- Lavoratori fragili o vulnerabili: giovani NEET (meno di 30 anni), donne in condizioni di svantaggio, persone con disabilità, lavoratori maturi (55 anni e oltre);
- Disoccupati senza sostegno al reddito: disoccupati da almeno sei mesi, altri lavoratori con minori opportunità occupazionali (giovani e donne, anche non in condizioni di fragilità), lavoratori autonomi che cessano l'attività o con redditi molto bassi;
- Lavoratori con redditi molto bassi (i cosiddetti working poor): il cui reddito da lavoro dipendente o autonomo sia inferiore alla soglia dell'incapienza secondo la disciplina fiscale.

#### REQUISITI MINIMI DI ACCESSO COME DA NORMATIVA DI

**RIFERIMENTO:** Compimento del 18° anno di età, inoltre, per i cittadini stranieri è richiesta la conoscenza della lingua italiana di livello A2 del quadro comune europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue (QCER). Per accedere al corso è necessario possedere i seguenti requisiti:

- qualificazione professionale di livello 3 EQF **oppure**
- diploma di scuola superiore di secondo grado **oppure**
- almeno 3 anni di esperienza lavorativa documentata nell'attività professionale di riferimento.

#### RICONOSCIMENTO CREDITI:

E' ammessa su istanza dei candidati il riconoscimento dei crediti in ingresso secondo le modalità e procedure di cui alla DGR 251/2023 "Disciplinare per l'attuazione del sistema regionale delle competenze previsto dal Regolamento in esecuzione dalla L.R. 32/2002.

**INDENNITÀ DI FREQUENZA:** Per la partecipazione ai percorsi è prevista una specifica indennità ai soggetti disoccupati over 55 anni (coloro che al momento dell'iscrizione ai percorsi hanno compiuto 55 anni). Sono in ogni caso esclusi dall'indennità i percettori di reddito di cittadinanza, i beneficiari di ammortizzatori sociali a seguito di disoccupazione involontaria o in costanza di rapporto di lavoro ai sensi della normativa vigente. Tale indennità, erogata ai partecipanti aventi diritto al termine del progetto, è pari ad € 3,50 euro/corso (calcolata sulle sole ore di aula e FAD sincrona) a titolo di indennità di frequenza. L'indennità di frequenza è corrisposta solo a chi ha ottenuto l'attestazione finale prevista dal percorso frequentato, per il solo primo percorso frequentato, nel limite massimo di euro € 250 Reskilling ed in ogni caso nella misura resa possibile dall'importo disponibile. L'indennità sarà corrisposta al momento in cui i percorsi del catalogo saranno conclusi e sarà determinata la platea degli aventi diritto; questo potrà avvenire anche a distanza di tempo dal termine del corso.

#### ENTE ESECUTORE E SEDE DI SVOLGIMENTO DEL CORSO:

Formaimpresa S.u.r.l.

Piazza P. Annigoni, 9/d - 50122 Firenze

#### PROVE FINALI E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:

Prova tecnico pratica e colloquio alla presenza di una commissione per ciascuna ADA/UC da certificare.

#### CERTIFICAZIONE FINALE:

Al positivo superamento dell'esame finale verrà rilasciato un certificato di competenze per le seguenti ADA/UC:

- Allestimento della vetrina/display (UC 454);
- Analisi della richiesta della committenza e progettazione della vetrina/display (UC 453);
- Sviluppo e monitoraggio del portfolio Clienti (UC 455).

Nel caso di interruzione del percorso formativo verrà rilasciata una dichiarazione degli apprendimenti attestante gli obiettivi di apprendimento acquisiti. È inoltre prevista una specifica dichiarazione degli apprendimenti relativi alla UF DigComp.

**INFORMAZIONI:** il corso è finanziato con i fondi del PNRR, tramite il programma GOL.

#### ISCRIZIONI

**Fase 1 - ACCESSO AL PROGRAMMA GOL:** coloro che sono interessati ad iscriversi al corso debbono effettuare l'iscrizione al programma GOL esclusivamente presso i Centri per l'Impiego del territorio toscano (<https://www.regione.toscana.it/-/recapiti-e-orari-degli-uffici-sul-territorio>). Presso il Centro per l'Impiego prescelto ogni beneficiario sarà indirizzato verso uno specifico percorso sulla base degli esiti dell'orientamento. Qualora indirizzato verso le misure 2 Upskilling e 3 Reskilling, il beneficiario potrà iscriversi ad un corso di formazione, rispettivamente di Upskilling (aggiornamento) o Reskilling (riqualificazione), passando pertanto alla fase 2 descritta di seguito.

**Fase 2 - ISCRIZIONI AL CORSO:** nella fase due il beneficiario potrà iscriversi al corso presente nelle misure 2 Upskilling o 3 Reskilling verso le quali è stato indirizzato. Per l'effettuazione della fase 2 il beneficiario potrà recarsi presso un Centro per l'Impiego o presso un'Agenzia per il lavoro. ([https://www.regione.toscana.it/documents/10180/22570120/Elenco%20Agenzia%20approvate%2016\\_gennaio\\_2023/d65c389a-a6d7-6fbd-b577-88657897b566](https://www.regione.toscana.it/documents/10180/22570120/Elenco%20Agenzia%20approvate%2016_gennaio_2023/d65c389a-a6d7-6fbd-b577-88657897b566)).