



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 "CILENTO OUTLET IN FORMAZIONE 3" - Cod.Uff. DD4/2013/93

BANDO DI SELEZIONE PER L'AMMISSIONE DI 20 CANDIDATI PER LA PARTECIPAZIONE AL CORSO DI FORMAZIONE PROFESSIONALE PER "ADDETTO ALLE VENDITE" ED.2

L'Agenzia formativa **C.L.C S.c.p.A. - INLINGUA**, sita al Centro Direzionale, Is. G/7 _13° Piano – 80143 Napoli, accreditata presso la Regione Campania, Direzione Generale Istruzione-Formazione-Lavoro, con n° 882/12/05, in qualità di soggetto attuatore, in collaborazione con le aziende Innovazione Commerciale SRL, Magif srl, Bialelli Store srl, Commerciale Moda srl, Fashion Group Italia srl, Missstore srl

ORGANIZZA

L'edizione n. 1 del corso di formazione professionale per "Addetto alle vendite" della durata di 600 (seicento) ore, di cui 240 ore di stage, finanziato dalla Regione Campania, POR FSE 2007-2013. Il corso rientra nella tipologia di azioni previste nel piano di attuazione regionale "Garanzia Giovani" approvato con D.G.R. 117/2014.

1. Descrizione della figura professionale

L'attività corsuale è orientata alla formazione della figura professionale di "Operatore del Punto vendita".

L'Operatore del punto vendita è in grado di allestire e riordinare spazi espositivi, assistere il cliente nell'acquisto di prodotti e registrare le merci in uscita in coerenza con le logiche di servizio.

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

- comprendere e interpretare le esigenze del cliente
- selezionare le informazioni appropriate a rispondere in maniera mirata all'esigenza espressa dal cliente ed orientarne l'acquisto adottando stili e tecniche di comunicazione appropriati
- applicare i criteri espositivi definiti secondo i quali presentare la merce sugli scaffali ed i prodotti al banco
- valutare la presenza e la corretta esposizione delle parti identificative dei prodotti esposti e dei relativi prezzi
- valutare funzionalità ed efficienza delle attrezzature in area vendita ed utilizzare efficacemente le stesse
- individuare le eventuali promozioni e sconti applicati ai prezzi e applicare le procedure amministrative in uso per le diverse modalità di pagamento
- valutare la corrispondenza tra gli incassi registrati e quelli riscossi
- individuare gli spazi assegnati in area deposito ed utilizzare attrezzature per lo stoccaggio ed il trasporto dei prodotti in area vendita
- adottare l'apposita modulistica per la registrazione dei colli/prodotti in arrivo e quelli stoccati e riconoscere gli elementi identificativi delle merci ed i dispositivi di sicurezza previsti (prezzi, placche antitaccheggio, ecc.)

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: Elementi di sicurezza e salute nei luoghi di lavoro della durata di n. 40 ore; Cultura del Lavoro, CCNL di categoria e delle pari opportunità della durata di n. 20 ore; Gestione del magazzino della durata di n. 40 ore; La relazione con il cliente della durata di n. 40 ore; Tecniche di comunicazione e vendita della durata di n. 50 ore; Gestione del punto vendita della durata di n. 50 ore; Gestione dei prodotti/servizi della durata di n. 40 ore; Inglese commerciale della durata di n. 60 ore; Il contratto di compravendita e gli strumenti di pagamento della durata di n. 20 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 di seguito riportati. 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;
- Diploma di scuola media superiore o Diploma di Laurea;
- Inoccupati o disoccupati ai sensi del Dlgs 181/2000 e ss.mm.ii (certificata con attestazione del centro per l'impiego competente all'atto dell'avvio del corso);
- Iscrizione al Centro per l'impiego.

– Eboli (SA). Le attività di stage saranno effettuate presso le aziende Innovazione Commerciale, Magif srl, Bialelli Store srl, Commerciale Moda srl, Fashion Group Italia srl, Missstore srl

4. 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, e il rimborso spese viaggio relative all'uso del mezzo pubblico.

5. Modalità di presentazione delle domande: Gli interessati dovranno far pervenire:

1. domanda di partecipazione, utilizzando esclusivamente l'apposito modello predisposto, reperibile sul sito: www.inlingua.it
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 entro e non oltre le ore 13.00 del 13/06/2014, mediante le seguenti ed alternative modalità:

- consegna a mano (esclusivamente i giorni feriali) da Lunedì a Venerdì, dalle ore 10,00 alle ore 13,00 presso il Cilento Outlet Village, sito in Strada Statale 18 Tirrenia Inferiore km 79.250 – Eboli (SA). 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 "ADDETTO ALLE VENDITE" Ed. 2;
- consegna a mezzo PEC all'indirizzo clc.inlinguaitalia@pec.it.

6. 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.inlingua.it. Le prove si svolgeranno presso la sede del CILENTO OUTLET, sito in Strada Statale 18 Tirrenia Inferiore km 79.250 – Eboli (SA) a partire dal **18/06/2014** secondo le date pubblicate sul sito www.inlingua.it. 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.inlingua.it e del Cilento Outlet Village www.cilentooutlet.com e comunicati ai partecipanti tre giorni prima dell'inizio dell'attività corsuale.

7. Graduatoria finale: A conclusione del processo di selezione sarà redatta una graduatoria in ordine decrescente di punteggio (ottenuto dalla somma della valutazione del processo di valutazione), e saranno ammessi a partecipare al corso i primi 20 candidati presenti in 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. Saranno ammessi a partecipare al corso, inoltre, n. 02 uditori. Eventuali ricorsi potranno essere presentati entro tre giorni dalla pubblicazione della graduatoria.

8. 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 operativa del Consorzio C.L.C. S.c.p.A., sita in Napoli Via Cimarsa, 66 -1° Piano – 80127 (Na), Tel. 081/7500532.

Sede di svolgimento: Le attività formative d'aula si svolgeranno presso il Cilento Outlet Village, sito in Strada Statale 18 Tirrenia Inferiore km 79.250

Napoli, 20/05/2014

IL LEGALE RAPPRESENTANTE