



Proposta di Tirocinio Formativo e di Orientamento Sud Nord Sud (D.M. 18 marzo 2005)

Soggetto Promotore

Ragione sociale e sede legale LOGOS SOCIETA' COOPERATIVA – CORSO HO CHI MIN 107/B –
COMISO (RG)

Rappresentante legale D.SSA PATRIZIA BARATTO nata a TARANTO il 24/10/1952

Codice fiscale BRTPRZ52R64L049Y

Sede operativa LOGOS SOCIETA' COOPERATIVA – VIA DE SANCTIS 73 - MILANO

Telefono 02/89546946 Fax 02/89548764 E-mail segreteria.mi@logos-italia.it

Codice di Accreditamento 64

Tutor didattico organizzativo COSIMO CARLUCCI

Telefono 02/89546946 E-mail segreteria.mi@logos-italia.it

Tutor Sociale (se diverso) _____

Telefono _____ E-mail _____

Azienda Ospitante

Ragione sociale* CISALFA SPORT S.p.A.

Sede legale VIA BOCCEA n. 496 Comune ROMA CAP 00100 Provincia RM

Sede operativa VIA VACCAREZZA n. 4 Comune OSIO SOPRA CAP 24040 Provincia BG

Telefono* 035/4556188 Fax* _____

E-mail* _____

Sito Internet* WWW.CISALFA.IT

Numero di dipendenti a tempo indeterminato: n. 2398 dipendenti

Settore economico e produttivo COMMERCIO AL DETTAGLIO

(*Facoltativo)

Numero di tirocinanti richiesti 40

Regione di provenienza del tirocinante (anche più opzioni):

Campania

Basilicata

Sardegna

Molise

Calabria

Puglia

Sicilia



L'azienda ha in corso o prevede di attivare collaborazioni produttive con la regione di provenienza dei tirocinanti? SI' NO

L'azienda prevede di poter favorire impegni occupazionali nelle regioni di provenienza dei tirocinanti? SI' NO

L'azienda prevede di poter favorire impegni occupazionali nella regione sede del tirocinio ? SI' NO

Borsa di studio erogata pari a Euro mensili 0,00

Caratteristiche del tirocinante

Titolo di studio DIPLOMA SCUOLA MEDIA SUPERIORE

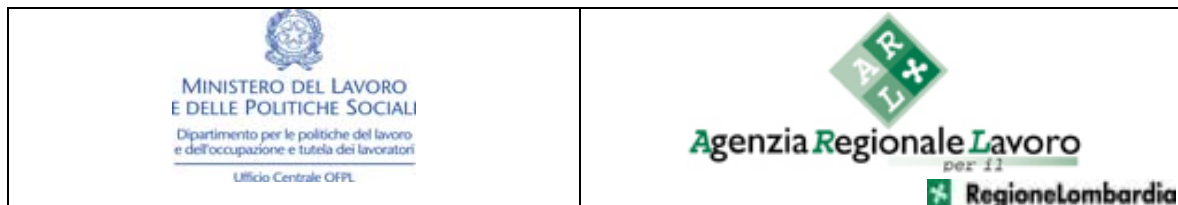
- Conoscenze informatiche WINDOWS E PACCHETTO OFFICE DI BASE

- Conoscenze linguistiche

1. INGLESE LIVELLO SCOLASTICO
2. _____ LIVELLO _____
3. _____ LIVELLO _____

- Segnalazioni particolari

ATTITUDINE ALLA VENDITA E AL CONTATTO CON I CLIENTI.
PRECEDENTI ESPERIENZE NEL SETTORE.



Proposta di Progetto Formativo

Profilo professionale di riferimento	Sales Assistant
--------------------------------------	-----------------

Descrizione dei contenuti del profilo: Il Sales Assistant specializzato nella vendita al dettaglio di attrezzature e abbigliamento sportivo è generalmente un lavoratore dipendente. Per questa figura professionale è però frequente l'impiego per periodi limitati (contratti a termine a carattere subordinato o parasubordinato), soprattutto, in coincidenza con i momenti di maggior afflusso di clientela (i periodi prefestivi, i saldi, i cambi di stagione). E' frequente l'utilizzo del part time e l'organizzazione del tempo di lavoro su turni, soprattutto nella grande distribuzione. Inoltre, è stato registrato l'utilizzo di schemi di orario atipici quali i contratti di 12 ore settimanali concentrate nel fine settimana. Il suo grado di autonomia nello svolgimento del lavoro è tanto più ampio quanto maggiore è la delega da parte del titolare dell'esercizio, tale delega è ridotta nella grande distribuzione. Nella grande distribuzione il Sales Assistant svolge i suoi compiti alle dirette dipendenze del Capo reparto, mentre nel piccolo esercizio commerciale risponde direttamente al titolare o gestore del negozio. I compiti primari sono rappresentati dall'assistenza alla clientela e dalla promozione delle vendite. I compiti specifici variano fortemente a seconda delle dimensioni e della specializzazione del punto vendita o del reparto in cui agisce questa figura professionale. Spesso gli è affidato il compito di sorvegliare il comportamento della clientela, verificando che non avvengano sottrazioni di merci. Si occupa anche della realizzazione dell'allestimento (dispone, cioè, i prodotti al fine di renderli più "attraenti") che, soprattutto nei punti vendita di maggiori dimensioni o facenti parte di catene commerciali, viene predisposto e studiato a livello centrale da esperti della materia. Negli esercizi di minori dimensioni l'addetto alle vendite svolge anche le funzioni di cassiere (riscossione e registrazione delle vendite).

Area funzionale di inserimento del tirocinante	Punto vendita
--	---------------

Obiettivi specifici dell'attività di tirocinio: Il tirocinio formativo presso i negozi Cisalfa in Lombardia svolge la funzione di sviluppare un bagaglio di competenze e conoscenze sia di tipo tecnico professionale che relazionale, tipiche delle professioni legate alla vendita di beni di largo consumo nel settore del tessile-abbigliamento ed attrezzature sportive.

E', dunque, un percorso fondamentale per tutti coloro che, in possesso di un titolo di scuola media superiore intendano inserirsi in un settore in continua crescita, soprattutto nelle aree del mezzogiorno. La vendita specializzata rappresenta, attraverso la rete di negozi di medie e grandi dimensioni ubicati nei centri cittadini e nelle grandi periferie urbane, uno dei settori più dinamici dell'economia locale ed, in particolare il Gruppo Cisalfa è leader nazionale nel settore dell'abbigliamento ed attrezzature sportive. Attraverso i numerosi negozi dislocati nelle regioni del centro nord, i tirocinanti saranno in grado di diventare in breve tempo professionisti della vendita ed il loro inserimento lavorativo sarà decisamente facilitato. In particolare, il tirocinio svilupperà le competenze proprie del sales assistant nella vendita specializzata, che svolge la sua mansione con un elevato livello di autonomia professionale, nel rispetto delle linee guida definite dall'azienda Cisalfa.

In affiancamento con il responsabile di reparto potrà apprendere gli aspetti relativi alla gestione dello stesso, in particolare:

- definizione degli obiettivi commerciali, pianificazione delle vendite in riferimento alla filiale di cui è responsabile;
- rivedere sistematicamente i piani di merchandising;
- controllare il corretto andamento degli ordini e delle consegne;
- controllare i livelli di immobilizzo della merce, immagazzinamento delle merci, rifornimento del reparto in un approccio di visual merchandising
- eseguire la piazzatura e tacchegatura dei prodotti, dopo aver definito i prezzi;
- eseguire con tecniche di visual merchandising la presentazione della merce, verificando qualità, rotazione e l'eventuale scadenza della merce
- assistere i clienti nell'attività di vendita, sapendo orientare le loro scelte in funzione di una maggiore customer satisfaction
- seguire l'andamento delle vendite e trasmettere i dati relativi ai responsabili acquisti;
- predisporre i piani promozionali concepiti a livello di negozio e/o di reparto;
- stabilire con un lavoro di team il layout di filiale e di reparto;
- fissare gli standard dei servizi di supporto alla vendita e garantire ,attraverso una continua supervisione, alti livelli di soddisfazione della propria clientela;
- assicurare un adeguato livello di igiene e sicurezza dell'ambiente di vendita, oltre che di comfort;
- osservare la concorrenza sul territorio e, nel quadro delle politiche aziendali necessarie, definire ed adottare le misure per contrastarla

Periodo e durata complessivi del tirocinio

Mesi
<input checked="" type="checkbox"/> quattro
<input type="checkbox"/> sei



Piano dell'accoglienza

Indicare le modalità individuate relative all'inserimento sociale del/la tirocinante (vitto, alloggio, trasporti locali e interregionali):

Soluzione abitativa individuata: Sono stati individuati Residence nelle zone ubicate nelle vicinanze dei punti vendita
Erogazione dei pasti: Saranno distribuiti 2 buoni pasto giornalmente del valore di € 7,00 cadauno.

Luogo Milano data 28/06/05

Firma e timbro del Soggetto promotore (legale rappresentante)

Firma per presa visione, accettazione e consenso al trattamento dati ai sensi della Legge 675 del 31 dicembre 1996 e successive integrazioni ai sensi dell' art 13 del D.Lgs n. 196/2003.