

**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
Codice fiscale _____
Sede operativa LOGOS SOCIETA' COOPERATIVA - VIA DE SANCTIS 73 - MILANO
Telefono _____ Fax _____ E-mail _____
Codice di Accreditamento 64
Tutor didattico organizzativo COSIMO CARLUCCI
Telefono _____ E-mail _____
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* _____ 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 10

Regione di provenienza del tirocinante (anche più opzioni):

- | | | |
|--|---|-----------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Campania | <input type="checkbox"/> Basilicata | <input type="checkbox"/> Sardegna |
| <input type="checkbox"/> Molise | <input type="checkbox"/> Calabria | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Puglia | <input checked="" type="checkbox"/> Sicilia | |

Area funzionale di inserimento del tirocinante	Punto vendita
<p>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.</p> <p>In affiancamento con il responsabile di reparto potrà apprendere gli aspetti relativi alla gestione dello stesso, in particolare:</p> <ul style="list-style-type: none">- 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 prezattura 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

<p>Indicare le modalità individuate relative all'inserimento sociale del/la tirocinante (vitto, alloggio, trasporti locali e interregionali):</p> <p>Soluzione abitativa individuata: Sono stati individuati Residence nelle zone ubicate nelle vicinanze dei punti vendita</p> <p>Erogazione dei pasti: Saranno distribuiti 2 buoni pasto giornalmente del valore di € 7,00 cadauno.</p>

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.