

Proposta di Tirocinio Formativo e di Orientamento Sud Nord Sud

Soggetto Promotore

Ragione sociale e sede legale PROVINCIA DI PERUGIA

Partita Iva 00443770540

Rappresentante legale: Dirigente del Servizio "Servizi per l'occupazione e alle imprese" - Avv. Danilo Montagano

Ufficio: Gestione Implementazione Iniziative Strumenti di politiche attive del lavoro e FSE.

Telefono _____ Fax _____ E-mail politichelavoro.fse@provincia.perugia.it

Tutor didattico organizzativo Dott. ssa Santina Dominici

Tutor Sociale (se diverso) _____

Telefono _____ E-mail _____

Azienda Ospitante

Ragione sociale ARNALDO CAPRAI GRUPPO TESSILE S.P.A.

Sede legale Via Flaminia Km. 148 - 06037 FOLIGNO (PG)

Telefono _____ Fax _____

Sede di svolgimento del tirocinio: TREVÌ (PG)

Referente dell'azienda per il tirocinio: Locuste Sergio e Mocco Moreno

E-mail sergio@locuste.net

Sito Internet* www.caprai.it

Numero di dipendenti a tempo indeterminato 35

Settore economico e produttivo INDUSTRIA TESSILE

Numero di tirocinanti richiesti: 4

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 350,00

Caratteristiche del tirocinante

- Titolo di studio: qualunque Diploma triennale o quinquennale ovvero Laurea
- Conoscenze informatiche: di base
- Conoscenze linguistiche: non indispensabili
- Segnalazioni particolari: Caratteristiche essenziali: Il Candidato dovrà possedere una spiccata volontà di operare nel campo commerciale, ottima proprietà di linguaggio, voglia di vincere, creatività, interesse per l'arte in genere.
Caratteristiche preferenziali: Esperienze nell'ambito delle vendite, disoccupati di lunga durata, età max. 35 anni.

Proposta di Progetto Formativo

Profilo professionale di riferimento **VIAGGIATORE PIAZZISTA/ CONCESSIONARIO DI ZONA**

Descrizione dei contenuti del profilo:

1. IL VIAGGIATORE PIAZZISTA

E' un dipendente diretto della azienda assunto con un contratto a tempo determinato o indeterminato che opera in una precisa area geografica (di solito dove risiede o nelle immediate vicinanze) Ha uno stipendio fisso mensile ed una provvigione sulle vendite che effettua nella propria area. Lavora per obiettivi con un budget predefinito. Per lo svolgimento dell'attività ha un'auto aziendale, rimborsi a piè di lista.

2. IL CONCESSIONARIO Ditta Concessionaria Esclusivista

E' un imprenditore che opera in una precisa zona geografica con ampia autonomia organizzativa e funzionale. L'attività è basata su semplici requisiti:- Esclusività di zona - Campionario di circa 200 prodotti esclusivi di arredamento tessile - Prodotti su misura e/o personalizzabili dal cliente - campionario fotografico e/o in formato elettronico - Assistenza in zona di personale dell'azienda - esclusivi eventi commerciali e promozionali - Minimi investimenti iniziali - Campagne di ricerca venditori.

Il candidato dovrà:

- sviluppare le vendite nell'area assegnata di concerto con l'azienda Arnaldo Caprai S.p.a. che, da oltre 50 anni, veste le case degli italiani non solo con prodotti, ma anche con idee e servizi. I propri collaboratori ascoltano i clienti e li aiutano a rendere le loro abitazioni più eleganti ed accoglienti. Per l'azienda la vendita diretta è la strada migliore per venire incontro, giorno dopo giorno, ai sogni dei propri clienti, realizzando contemporaneamente le aspettative economiche e professionali dei propri collaboratori (la vendita è diretta per il tramite di appuntamenti predefiniti”;
- proporre alla direzione aziendale le iniziative promozionali utili per il potenziamento del parco clienti;
- selezionare e reclutare addetti alle vendite e/o segnalatori che potranno collaborare nella propria area di competenza

Area funzionale di inserimento del tirocinante	DIREZIONE COMMERCIALE, AREA VENDITE.
Obiettivi specifici dell'attività di tirocinio: - formare un professionista che opererà nell'area commerciale, nella prima fase nel ruolo di Viaggiatore Piazzista (dipendente diretto). Successivamente potrà proseguire la sua carriera in ambiti manageriali sia all'interno del Gruppo Caprai che in altre realtà commerciali.	

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):

- Convenzione a cura della Provincia con struttura ricettiva della zona per vitto e alloggio ai tirocinanti.
- Rimborso spese per trasporti da e per il luogo di provenienza del tirocinante e da e per l'azienda.

Perugia, DATA

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.

VADEMECUM PER IMPLEMENTAZIONE

Progetto tirocini formativi inseriti in processi di mobilità geografica. Regione Campania/Regione Umbria e Provincia di Perugia.

Azienda: Gruppo Tessile Arnaldo Caprai Spa Foligno (Perugia)

Candidati nr. 4

Foligno, 20 febbraio 2007

Caro tirocinante,

Abbiamo visto che hai aderito a questa iniziativa **Progetto tirocini formativi inseriti in processi di mobilità geografica** definiti con la Regione Campania, la Regione Umbria e la Provincia di Perugia.

Innanzitutto grazie per la fiducia che già ci hai dato e per questo è indispensabile, prima di proseguire questo percorso, darti un quadro preciso di chi siamo e cosa cerchiamo.

Se visiti il nostro sito **www.caprai.it** potrai verificare e prendere visione della nostra storia e dei nostri prodotti. Qui in questa breve sintesi vogliamo presentarti il progetto nel suo insieme affinché tu possa prendere in considerazione tutti gli aspetti, con una certa serenità e tranquillità.

In occasione del colloquio di selezione che ci sarà nei prossimi giorni, potrai richiedere tutte le informazioni che ti mancano prima di decidere se accettare o meno questa opportunità.

Questo è il primo progetto ed abbiamo solo **4 posti** a disposizione (nell'arco dei prossimi 24 mesi in Campania assumeremo circa 60 persone). Una tua eventuale rinuncia non ha nessuna implicazione, ma - se conosciuta subito - può essere invece una grande opportunità per un tuo amico o compagno che è in attesa di un posto di lavoro sicuro e ben remunerato.

Ti chiediamo di leggere attentamente tutta la documentazione, se hai necessità di avere ulteriori dettagli puoi inviarci tranquillamente una e-mail ti risponderemo velocemente.

Precisiamo che la selezione è prevista entro le prossime settimane direttamente presso un centro per l'impiego di Napoli che ti comunicheremo quanto prima.

Se hai la necessità di toccare con mano i nostri prodotti e/o conoscere in modo diretto la nostra cultura ed il modo di operare puoi tranquillamente visitare una nostra azienda che si trova a pochi km dalla tua residenza. Al personale che troverai puoi tranquillamente porre tutte le domande che vuoi. L'azienda è CURUCIANI SRL. Località Fosso Imperatore - Nocera Inferiore - Salerno.

CHI SIAMO

La Arnaldo Caprai, da oltre 50 anni, veste le case degli italiani non solo con prodotti, ma anche con idee e servizi. I nostri collaboratori ascoltano i propri clienti e li aiutano a rendere le loro abitazioni più eleganti ed accoglienti. Per noi la Vendita Diretta è la strada migliore per venire incontro, giorno dopo giorno, ai sogni dei nostri clienti, realizzando contemporaneamente le aspettative economiche e professionali dei nostri collaboratori.

II MODELLO ORGANIZZATIVO DELLA AZIENDA

L'azienda ha la propria sede principale in Umbria a Foligno dove si produce e confeziona il prodotto. Il prodotto tutto *"...orgogliosamente made in Umbria"* viene creato e realizzato da lavoratori altamente specializzati. Il mercato è servito da sempre con il sistema della Vendita diretta, in Italia ci sono circa 300 persone che ogni giorno lavorano per questo marchio.

L'organizzazione commerciale è organizzata prevalentemente su tre figure professionali:

- Il viaggiatore piazzista – dipendente diretto
- L'incaricato alla vendita – dipendente indiretto
- Il concessionario di zona – imprenditore

La peculiarità di questo settore fa sì che il personale in modo autonomo definisce il proprio percorso di carriera: chi si accontenta di alti guadagni e chi invece punta ad una crescita professionale e manageriale nell'ambito dell'organizzazione per diventare: ispettore, capo area, direttore vendite, area manager su mercati internazionali. L'azienda non mette limiti a nessuno tutti possono raggiungere gli obiettivi definiti.

In particolare le diverse figure professionali hanno le seguenti peculiarità

1. IL VIAGGIATORE PIAZZISTA

E' un dipendente diretto della azienda assunto con un contratto a tempo determinato o indeterminato che opera in una precisa area geografica (di solito dove risiede o nelle immediate vicinanze) Ha uno stipendio fisso mensile ed una provvigione sulle vendite che effettua nella propria area. Lavora per obiettivi con un budget predefinito. Per lo svolgimento dell'attività ha un'auto aziendale, rimborsi a piè di lista.

2. IL CONCESSIONARIO Ditta Concessionaria Esclusivista

E' un imprenditore che opera in una precisa zona geografica con ampia autonomia organizzativa e funzionale. L'attività è basata su semplici requisiti:- Esclusività di zona - Campionario di circa 200 prodotti esclusivi di arredamento tessile - Prodotti su misura e/o personalizzabili dal cliente - campionario fotografico e/o in formato elettronico - Assistenza in zona di personale dell'azienda - esclusivi eventi commerciali e promozionali - Minimi investimenti iniziali - Campagne di ricerca venditori.

3. L'INCARICATA/O ALLE VENDITE

E' una figura professionale "atipica" è un autonomo e occasionale (spesse volte trattasi di doppio lavoro) Hanno un campionario di circa 200 prodotti esclusivi di arredamento tessile - Prodotti su misura e/o personalizzabili dal cliente - Campionario fotografico e/o in formato elettronico Ottimo trattamento provvigionale. - Nessun investimento e/o spesa iniziale. - Possibilità di lavoro anche part-time. - Corsi di formazione completamente gratuiti. Liquidazione mensile provvigioni (anche in caso di vendita rateale)

CHE COSA E' LA VENDITA DIRETTA

- Che lavoro è?

È un'attività di vendita di prodotti e servizi di alta qualità e per questo richiedono un contatto personalizzato con il consumatore, direttamente a casa sua, per fargli percepire i benefici con tutta la tranquillità e l'attenzione necessarie. Lavorare per la Arnaldo Caprai significa specializzarti nella professione della vendita, intraprendere e padroneggiare un'attività indipendente, remunerativa e sempre più richiesta.

- È un lavoro a tempo pieno?

Libertà di decidere quanto tempo dedicare al lavoro, secondo le personali esigenze e i impegni. La flessibilità è una delle caratteristiche più apprezzate di questo sistema commerciale che garantisce un ottimo equilibrio tra impegno professionale, soddisfazioni economiche e qualità della vita.

- Quanto si guadagna?

Il guadagno è in rapporto al fatturato realizzato. Più professionalità, più tempo e più impegno dedichi al lavoro, più si guadagna.

- E si può fare carriera?

Un'esperienza di vendita diretta può arricchirti professionalmente e umanamente, a beneficio di qualunque percorso lavorativo tu voglia intraprendere. Non c'è alcun limite alla carriera di chi lavora nel Gruppo Tessile Arnaldo Caprai spa. Come per il guadagno, così per la carriera puoi arrivare dove vuoi.

IL PROGETTO

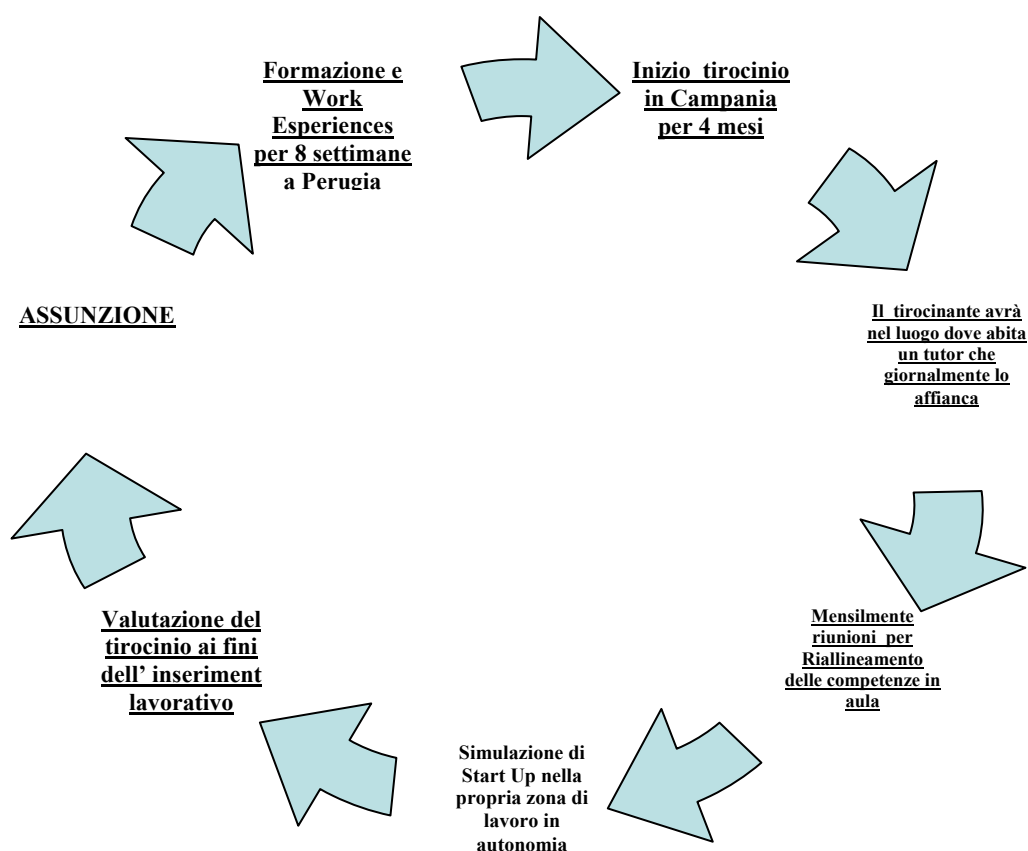
Oggi nel quadro di un ampio potenziamento della struttura commerciale in tutta Italia, che prevede complessivamente l'assunzione di circa 300 persone, tutti giovani, l'Azienda ha deliberato di collaborare con le iniziative definite dalla Regione Umbria e Provincia di Perugia aderendo al **Progetto tirocini formativi inseriti in processi di mobilità geografica.**

La Caprai ha aderito a questa iniziativa mettendo in campo i seguenti fattori:

- **La formazione** in Umbria dei giovani secondo le più avanzate tecniche di vendita diretta;
- **La prospettiva**: chi supera l'esame finale sarà inserito nella organizzazione commerciale direttamente e/o indirettamente – a scelta del candidato:
 - dipendente diretto viaggiatore piazzista;
 - libero professionista: agente di commercio, addetto alla vendita;
 - imprenditore: concessionario di zona

LA FORMAZIONE

Il percorso formativo avrà una sua connotazione molto semplice e diretta: teoria, pratica, simulazione dell'attività; avrà una sua dinamica al fine di ottimizzare i tempi e di aiutare il giovane. Ogni giovane ha un proprio tutor che lo assisterà sino alla fine del percorso:



IL CONTENUTO FORMATIVO

Poiché il Gruppo Tessile Arnaldo Caprai Spa, intende avvalersi di figure giovani, ma professionalmente molto preparate ritiene di sviluppare le seguenti tematiche, sia in aula, con il contributo di professionisti, sia sul campo, applicando "letteralmente" quanto appreso in aula.

Le materie che andranno affrontate sono le seguenti:

- **Presentazione Aziendale**
- **Organizzazione eventi**
- **Colloquio di presentazione**
- **Presentazione prodotto**
- **Chiusura vendita**
- **Reclutamento**
- **Il post vendita**

Questi sette aspetti prevedono i seguenti approfondimenti:

- **Presentazione Aziendale**
 - Storia dell'Azienda
 - Filosofia e politica aziendale
 - Struttura Produttiva
 - Struttura Commerciale
 - Figure professionali
 - Commerciali
 - Incaricati
 - Capogruppo
 - Concessionario
 - Aspetti fiscali e normativi
 - Culturali
 - Sviluppo del territorio
 - Struttura Culturale
- **Organizzazione eventi**
 - Manifestazioni commerciali
 - Expo
 - Fiere
 - Manifestazioni culturali
 - Corsi sull'Arte del Ricevere in Casa
- **Colloquio di Presentazione**
 - Il contatto
 - La presentazione
 - Il colloquio
- **Presentazione Prodotto**

- Gli aspetti merceologici
- Gli aspetti tecnici
- **Chiusura vendita**
 - I momenti della vendita
 - La selezione del prodotto
 - Le obiezioni
 - La chiusura
 - Il prezzo
 - Le modalità di acquisto
 - Aspetti normativi e fiscali
 - La compilazione della proposta ordine
 - La compilazione della richiesta di finanziamento al consumo
- **Il reclutamento**
 - Tecniche di sviluppo
- **Il post-vendita**
 - Assistenza alla clientela
- **Conoscenza del ciclo produttivo**
 - **In azienda**, affiancando **e lavorando** con il personale in tutti i reparti produttivi, per conoscere direttamente il ciclo produttivo dell'azienda, come si realizzano i prodotti, la tipologia della materia prima trattata, conoscere le diverse persone che operano in ogni singolo reparto. Per essere in grado di portare testimonianze dirette al momento della vendita del prodotto

IL CALENDARIO DI LAVORO

Come detto l'attività formativa ha diversi momenti che si intrecciano in modo virtuoso al fine di consentire al giovane di apprendere tutte le nozioni utili ed indispensabili e poi accompagnarlo direttamente nel territorio per lo start up della attività. In particolare prevediamo le seguenti fasi con questi presupposti:

8 settimane - Formazione e Work Experiences a Foligno

16 settimane - Tirocinio per lo start up della attività nella zona di residenza con l'affiancamento di un tutor fisso aziendale

Il calendario sarà articolato in modo tale da consentire al giovane di analizzare il mercato ove opererà e di poter identificare i percorsi da fare per poter operare con una certa autonomia operativa in modo veloce e vincente.

COSA SI OFFRE AL GIOVANE TIROCINANTE

1^fase periodo 8 settimane a Foligno (Pg)

Il progetto definito con la Regione Campania, la regione Umbria e la Provincia di Perugia prevede i seguenti momenti e benefici per il giovane che aderisce a questa iniziativa:

- a. Vitto e alloggio a cura della Provincia di Perugia
- b. Trasferimento a cura della Provincia di Perugia
- c. Borsa di studio di Euro 350,00 mensili erogata direttamente dalla Azienda
- d. Assicurazione INAIL e Responsabilità Civile a carico della Azienda

2^fase periodo 16 settimane in Campania nella propria residenza

- e. Borsa di studio di Euro 500,00 erogata dalla azienda mensilmente.
- f. Assicurazione INAIL e Responsabilità Civile a carico della Azienda
- g. Premio di risultato che verrà erogato su ogni singola vendita fatta dal candidato

3^fase periodo inizio rapporto di lavoro

Il giovane valutato positivamente al termine del tirocinio può usufruire della opportunità di scegliere quale contratto stipulare con l'azienda (autonomo o diretto).

L'azienda offre un'assunzione IMMEDIATA a tempo determinato o indeterminato con un contratto di lavoro subordinato con la qualifica di Viaggiatore piazzista di 2^ livello del contratto collettivo nazionale di lavoro.

Stipendio mensile di Euro 1273.00 lordo oltre a provvigioni sulle vendite secondo le modalità che verranno presentate durante il percorso formativo.

Benefits: Auto aziendale anche per utilizzo privato secondo le normative di legge, rimborsi carburante, PC personale ecc.

L'assunzione è legata ad un budget annuale di minimo fatturato.

Al termine di ogni anno viene fatta una valutazione quali/quantitativa ed in quella occasione si definisce il sentiero di carriera che il giovane vuole intraprendere.

La sede di lavoro, salvo diverse personali richieste, è quella dove abita il tirocinante e/o in area limitrofa.

COSA SI CHIEDE AL GIOVANE TIROCINANTE

Crederci in modo convinto che questa opportunità è una via veloce per essere formato su una professione sempre spendibile, poter tornare alla propria residenza con un lavoro sicuro e fisso, con una prospettiva di carriera nel Gruppo.

Accettare questa sfida impegnandosi sino in fondo. Di cogliere questa opportunità come un'occasione che nella vita passa poche volte. Questa è quella tanto attesa.

Serietà e continuità nell'andare avanti nel cammino definito per la fase iniziale con la determinazione di chi vuole cambiare veramente e trovare una interessante prospettiva.

CONCLUSIONI

Abbiamo cercato di sintetizzare in questo documento il maggior numero di informazioni possibili per darti un quadro del progetto nel suo insieme. Speriamo di aver centrato l'obiettivo.

Come avrai potuto notare abbiamo fornito informazioni a 360° poiché è nostro costume parlare in modo chiaro e trasparente. E' nostro obiettivo primario avere dei collaboratori che si identificano nel progetto e ci credono fino in fondo.

La forza della nostra azienda oltre al prodotto e le idee; sono gli uomini. Noi ci investiamo costantemente e vogliamo essere coerenti sino in fondo.

Investiamo su giovani che nel loro territorio vogliono essere dei protagonisti. Offriamo le opportunità che abbiamo descritto non per fare una bella figura, ma è solo quello che attualmente facciamo con altri collaboratori in tutta Italia. Vogliamo anche te parte di questa squadra.

Se sei interessato ad approfondire il confronto conferma la tua accettazione a partecipare al colloquio motivazionale finalizzato a scegliere i 4 tirocinanti.

Qualora non più interessato, poiché nel frattempo hai avuto altre opportunità, ti invitiamo a darci una comunicazione al riguardo.

Grazie per l'attenzione, in bocca al lupo per una scelta fondamentale nella tua vita

Gruppo tessile Arnaldo Caprai Spa