

Ente Bilaterale Regionale Lombardo per le Aziende del Terziario: Commercio, Turismo e Servizi (Sede distaccata di Bergamo)

Bergamo Via Guido Galli, 8 - tel. 035/4207248 fax 035/4207288 - Codice fiscale 80023690169

Commissione Paritetica Territoriale Apprendistato Professionalizzante
Settore Terziario

Modulo piano formativo

L'azienda:

Ragione sociale

sottoscrive il presente piano formativo per

Nome e cognome

da assumere con contratto di apprendistato professionalizzante

COD. 7 ADDETTO AL SERVIZIO

QUALIFICHE (barrare la qualifica di interesse)

- a. Indossatrice
- b. Propagandista di prodotti, con mansioni che non richiedono cognizioni scientifiche
- c. Pittore o disegnatore esecutivo
- d. Operatori di processo nelle aziende di ricerche di mercato
- e. Allestitore esecutivo di vetrine e display
- f. Disegnatore tecnico
- g. Creatore o redattore di rapporti negli istituti di informazioni commerciali
- h. Rilevatore di mercato nelle aziende di ricerche di mercato
- i. Propagandista scientifico
- j. Operatore specialista di processo nelle aziende di ricerche di mercato
- k. Addetto all'esecuzione di progetti o di parti di essi
- I. Estimatore nelle aziende di arte e antichità
- m. Assistente copywriter nelle aziende pubblicitarie
- n. Assistente Art Director nelle agenzie pubblicitarie
- o. Assistente account executive nelle agenzie di pubblicità
- p. Assistente media planner nelle agenzie di pubblicità
- q. Assistente del product manager
- r. Figurinista
- s. Vetrinista
- t. Altre qualifiche afferenti al profilo non espressamente comprese nella predetta elencazione Specificare: ____

AREA DI ATTIVITÀ: Promozione e commercializzazione

SETTORE: Terziario distribuzione servizi

COMPETENZE DI SETTORE:

- Conoscere le caratteristiche del settore
- Conoscere l'impresa di riferimento nei suoi aspetti organizzativi e gestionali ed il contesto in cui opera
- Saper operare nel rispetto delle norme e delle buone prassi in materia di prevenzione e protezione dai rischi per la sicurezza sul lavoro e di prevenzione e protezione dagli incendi
- Conoscere e sapersi adeguare alle innovazioni di prodotto, di processo e di contesto

COMPETENZE DI AREA:

- Conoscere il proprio ruolo all'interno del processo di erogazione di servizi
- Sapersi rapportare alle altre aree organizzative aziendali
- Saper operare in un contesto aziendale orientato alla qualità e secondo le procedure previste
- Conoscere e saper utilizzare gli strumenti e le tecnologie proprie dell'area di attività
- Conoscere e saper utilizzare il glossario della professione e padroneggiare il linguaggio tecnico
- Conoscere gli elementi basilari di una lingua straniera
- Saper redigere, leggere, interpretare lettere e documenti in una lingua straniera
- Essere in grado di sostenere una conversazione, anche di carattere specialistico, in una lingua straniera
- Saper monitorare la qualità del servizio / prodotto

COMPETENZE DI PROFILO:

- Saper utilizzare il personal computer e i principali software applicativi
- Conoscere e saper utilizzare le tecniche di vendita di base
- Riconoscere le caratteristiche merceologiche del prodotto o gli aspetti commerciali del servizio
- Saper adottare uno stile comunicativo corrispondente al ruolo
- Conoscere e saper utilizzare le leve di marketing
- Conoscere e saper interpretare le politiche di marketing dell'azienda
- Conoscere e saper utilizzare le tecniche di lay out
- Saper leggere ed interpretare schemi, progetti e documentazione tecnica
- Conoscere e saper utilizzare la strumentazione e le tecnologie aziendali
- Conoscere e saper utilizzare le principali tecniche di comunicazione pubblicitaria
- Conoscere e saper utilizzare le tecniche per la definizione di un planning
- Sapersi relazionare con le diverse tipologie di fornitori nell'ambito della promozione e della pubblicità
- Saper effettuare attività di reporting periodica
- Conoscere e saper utilizzare i dispositivi di protezione individuale

Luogo		Timbro e firma	
Data			