

FORMAZIONE UPSKILLING (RRSP) MIRATA AL PROFILO DI OPERATORE ALLA VENDITA - PER DESTINATARI DI ASSEGNO GOL PERCORSO 2 – NOALE (VE) – CODICE OPAL GOL25-2-044/063



05/11/2025 – 11/12/2025



Dalle ore 08:30 alle ore 18:00



Massimo 6 partecipanti

DESTINATARI

Sono destinatari del corso tutti coloro in possesso del Patto di Servizio e relativo Assegno GOL rilasciato dal Centro per l'Impiego - Percorso 2 "Aggiornamento (Upskilling)". I partecipanti avranno diritto ad una indennità di frequenza di € 3,5/h se parteciperanno almeno al 70% del corso.

Per informazioni circa le modalità di adesione al Programma GOL clicca qui:
<https://www.cliclavoroveneto.it/es/programma-gol-veneto>

OBIETTIVI

Il percorso formativo è progettato per sviluppare competenze trasversali essenziali per la figura professionale dell'operatore alla vendita, con particolare attenzione alla comunicazione efficace e all'utilizzo consapevole degli strumenti digitali di base.

Il corso si articola in due moduli complementari. Il primo modulo, dedicato all'ambito della vendita, fornisce ai partecipanti le competenze comunicative e relazionali necessarie per gestire in modo professionale la relazione con il cliente. Verranno potenziate la capacità di ascolto attivo, la comunicazione persuasiva e assertiva, la gestione delle emozioni e dei conflitti, oltre a competenze chiave come il *problem solving* e la leadership, fondamentali per costruire relazioni di fiducia e favorire la fidelizzazione della clientela.

Il secondo modulo è incentrato sullo sviluppo delle competenze digitali di base, ormai indispensabili nel contesto lavorativo contemporaneo. I partecipanti impareranno a navigare in rete in modo sicuro, utilizzare la posta elettronica in maniera professionale, redigere e impaginare documenti, organizzare dati tramite fogli di calcolo e creare presentazioni chiare ed efficaci.

PROGRAMMA

Il Corso formativo, *finanziato dall'Unione europea – Next Generation EU*, inizia in data **05/11/2025** e termina il **11/12/2025**. Si svolgerà in modalità **in presenza**, presso la sede in **Via Bregolini n. 39 - Noale (VE)** per un totale di **40 ore**.

Novembre						
Lu	Ma	Me	Gi	Ve	Sa	Do
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Dicembre						
Lu	Ma	Me	Gi	Ve	Sa	Do
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Verranno approfondite le seguenti aree di attività:

- Giorno 1: introduzione alla comunicazione efficace;
- Giorno 2: comunicazione interna;
- Giorno 3: soft skills;
- Giorno 4: comunicazione interpersonale e persuasiva;
- Giorno 5: tecniche di networking;
- Giorno 6: browsing, privacy e gestione dei dati;
- Giorno 7: word e produzione testuale;
- Giorno 8: Excel e foglio di calcolo;
- Giorno 9: power point e presentazioni;
- Giorno 10: ripasso e prova finale.

Al termine del percorso verrà rilasciata l'attestazione di messa in trasparenza attestazione di messa in trasparenza delle competenze.

DOCENTI

Il Corso si terrà a cura di docenti con pluriennale esperienza nella materia di insegnamento.

CONTATTI



recruiting@bgfgroup.it



041/6397178