

CORSO A CATALOGO - 2011 - Corso ID: 8488 - Manager nella GDO Grande Distribuzione Organizzata
Dati principali - Corso ID: 8488 - Manager nella GDO Grande Distribuzione Organizzata

ID Corso:	8488
Titolo corso:	Manager nella GDO Grande Distribuzione Organizzata
Tipologia corso:	Corsi di specializzazione
Link dettaglio Master:	(Non compilato)
Master di 1° livello o 2° livello:	(Non compilato)
Indirizzo del Master:	(Non compilato)
Area Tematica:	Marketing e commerciale
Settori:	- Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli
Obiettivi:	In Italia il mercato del lavoro nella GDO risulta in espansione con richiesta di professionalità specifiche. Il Corso di specializzazione per Manager nella GDO, attraverso l'esperienza di aziende leader del settore, si propone di formare delle figure professionali che siano in grado di utilizzare operativamente gli strumenti gestionali tipici della GDO e di farsi portatori delle logiche della qualità del servizio, consentendo alle aziende della distribuzione organizzata una pronta risposta ai continui mutamenti di mercato.
Risultati attesi:	Il corso mira a completare la preparazione dei partecipanti attraverso l'acquisizione di conoscenze specialistiche nell'ambito del retailing marketing. Verranno fornite le competenze distintive inerenti le strategie, le politiche e le leve gestionali di una moderna struttura distributiva. Al termine del percorso, le competenze apprese consentiranno ai partecipanti di inserirsi efficacemente in aziende distributive, assumendo nel tempo responsabilità crescenti nella gestione di un reparto o di un punto vendita.
Modalità valutazione:	Al termine di ciascun modulo formativo saranno valutate le competenze acquisite attraverso prove di verifica finali (Test, questionari a risposta multipla, analisi di casi pratici).

Informazioni titolo di studio - Corso ID: 8488 - Manager nella GDO Grande Distribuzione Organizzata

Tipologia destinatari:	Tipologia destinatari
Titolo di studio:	Diploma di maturità e scuola superiore
Gruppo corsi laurea:	(Non compilato)
Altri requisiti di accesso:	I partecipanti possono essere: - Diplomi occupati - Diplomi e/o laureati in mobilità, CIGO o CIGS - Laureati occupati o disoccupati

Altre informazioni - Corso ID: 8488 - Manager nella GDO Grande Distribuzione Organizzata

Durata totale corso (in ore):	240
Costo di iscrizione per partecipante (EURO):	6.000
Ore attività formazione in aula:	176
Ore attività FAD:	(Non compilato)
Ore attività Outdoor:	16
Ore attività stage/project work:	48
Ore attività visite guidate:	(Non compilato)

Ore attività studio individuale:	(Non compilato)
Note su attività:	L'attività outdoor consiste in un'esperienza in barca a vela
Partenariato con Università:	No
Dettaglio Partner estremi accordo:	(Non compilato)
Rilascio crediti formativi:	No
Specifiche crediti rilasciati:	(Non compilato)
Attestazione al termine del corso:	Attestato di frequenza
Note attestazione:	Al termine del corso, agli allievi che avranno frequentato almeno il 70% delle ore corso, verrà rilasciato un attestato di frequenza.
Prove selettive/ammissibilità:	Si
Contenuti FAD:	(Non compilato)
Specifiche tecniche attività FAD:	(Non compilato)
Presenza Tutor per l'attività di FAD:	(Non compilato)
Parte dell'attività svolta altrove:	No
Durata dell'attività svolta altrove:	(Non compilato)
Motivazione:	(Non compilato)
Sede dell'attività svolta altrove:	(Non compilato)

Moduli didattici - Num. moduli: 16

Moduli Didattici - Corso ID: 8488 - Manager nella GDO Grande Distribuzione Organizzata

Descrizione:	Strategie distributive
Contenuto:	-Le organizzazioni distributive -Strategie di innovazione -Modelli organizzativi -Concept e format distributivi -La realtà italiana -Distribuzione organizzata e cooperazione di consumo
Durata:	Ore 8
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Marketing relazionale
Contenuto:	-Modello retail -Relazione azienda cliente -Cliente interno e cliente esterno -Modelli di relazione -Strategie di fidelizzazione
Durata:	Ore 8
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Politiche di buying
---------------------	---------------------

Contenuto:

- Offerta commerciale
- Offerta merceologica
- Servizi alla clientela
- Servizi complementari
- Politiche di prezzo
- Condizioni di vendita
- Determinazione del prezzo
- Razionalizzazione degli assortimenti
- Category Management
- Trattativa commerciale

Durata: Ore 12

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Descrizione: Retailing Marketing Mix

Contenuto: Servizio commerciale, assortimento, insegna

- Pricing e dintorni
- Comunicazione e merchandising
- Location e servizi logistici
- Organizzazione spazi vendita
- Esposizione

Durata: Ore 12

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Descrizione: Comunicazione e servizio al cliente

Contenuto:

- Strategie comunicazione esterna
- Scelta dei canali di comunicazione (media)
- Promozioni commerciali: tipologie, obiettivi e valutazione
- Organizzazione evento
- Le 4C (competenza, collaborazione, cortesia e comunicazione)
- Le componenti del servizio
- Customer Satisfaction
- Servizio post vendita

Durata: Ore 8

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Descrizione: Strumenti di controllo

Contenuto:

- Controllo di gestione
- Budget e programmazione
- Monitoraggio degli scostamenti
- Definizione dei margini
- Movimenti crediti e debiti
- Le operazioni aziendali
- Movimenti in entrata e uscita
- Cassa
- Conti correnti

Durata: Ore 16

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Descrizione: Conto Economico

Contenuto:

- Classificazione costi e ricavi
- Valore della produzione
- Conto economico
- Analisi Conto Economico

Durata: Ore 8

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Diritto del lavoro e contrattualistica
Contenuto:	-Costo del lavoro: La retribuzione lorda e la retribuzione netta -Trattamento di Fine Rapporto -Sgravi e agevolazioni contributive -Normativa del lavoro -Nuove forme contrattuali -CCNL del settore -Regolamenti aziendali
Durata:	Ore 8
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Leadership e comunicazione manageriale
Contenuto:	-Leadership e comunicazione motivante -Assumere la leadership nel gruppo di lavoro -Leadership e leve comportamentali -Organizzazione e gestione gruppo di lavoro -Negoziazione e gestione dei conflitti -Gestione dei conflitti -Motivazione e automotivazione
Durata:	Ore 16
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Problem solving e decision making
Contenuto:	-Processo cognitivo -Le capacità del manager -Il problema: individuazione e definizione -Il modello K.T -Decision making -La negoziazione -Stili di managementship -Stategia, stili negoziali -Stress nel processo decisionale -Brainstorming-lateral Thinking
Durata:	Ore 20
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Action planning di reparto
Contenuto:	-Definizione degli ordinativi -Organizzazione delle vendite -Controlli al ricevimento -Organizzazione turni e attività -Organizzazione del lavoro -Verifica e monitoraggio reparti
Durata:	Ore 16
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Ciclo delle merci
Contenuto:	-Filiera distributiva -Ricevimento merce -Stoccaggio merce -Conservazione delle merci controllo delle scorte -Norme di sicurezza nella movimentazione -Procedure di rotazione dei prodotti -Registrazione

Durata: Ore 8
Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Descrizione: Salute e Sicurezza organizzativa

Contenuto:
-Organizzare la sicurezza
-Norme d'igiene e sicurezza
-Primo soccorso
-Antincendio
-Haccp

Durata: Ore 20
Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Descrizione: Gestione del personale

Contenuto:
-Selezione del personale
-Gestione colloqui
-Formazione e addestramento
-Organizzazione dell'organico: gestione turni e composizione gruppi
-Motivazione e rimotivazione
-Psicologia dei gruppi e dei team aziendali
-I soggetti del sistema sindacale

Durata: Ore 16
Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Descrizione: Team Building in barca a vela

Contenuto:
-Da "gruppo di lavoro" a "lavoro di gruppo"
-Sviluppare un gruppo di lavoro efficiente ed efficace, motivato al raggiungimento di un obiettivo comune nell'ottica aziendale
-Le principali sindromi di un gruppo di lavoro
-Gestire l'evoluzione di un gruppo di lavoro
-Il processo decisionale
-Valorizzare e canalizzare le energie e le risorse del gruppo
-Sviluppare ed allenare le skill di iniziativa, proattività, padronanza personale
-Sviluppare la consapevolezza delle caratteristiche e potenzialità individuali e valorizzare le
-Differenze nel lavoro di gruppo

Durata: Ore 16
Modalità formativa: OUTDOOR

Descrizione: Stage

Contenuto: Lo stage si svolgerà presso strutture della Grande Distribuzione Organizzata

Durata: Ore 48
Modalità formativa: STAGE/PROJECT WORK

Aree di lavoro, gruppi di competenze e competenze

Area tematica		Area di lavoro		Gruppo di competenze		
Marketing e commerciale		Gestione vendite		Attività di vendita		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Conoscere le logiche relative all'utilizzo delle principali leve di marketing (prodotto, prezzo, promozione, distribuzione)	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Saper definire le condizioni di vendita valutando le modalità di applicazione delle politiche di prezzo e delle politiche di sconto, promozione e incentivazione ai clienti	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Saper gestire le trattative di vendita con i clienti e formulare l'offerta commerciale	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Saper utilizzare le tecniche di negoziazione e di vendita	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Marketing e commerciale		Gestione vendite		Budgeting		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Saper utilizzare l'analisi degli scostamenti per il budget commerciale al fine di identificare le azioni correttive	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Saper formulare il budget delle vendite e delle spese commerciali	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Saper contribuire alla definizione degli obiettivi di vendita ai fini della formulazione del budget	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Saper utilizzare tecniche di previsione delle vendite	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Marketing e commerciale		Gestione vendite		Gestione della rete di vendita		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Saper realizzare la valutazione di make or buy relativamente alla rete di vendita	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7	
Saper identificare la rete distributiva più adeguata a sostenere il raggiungimento degli obiettivi commerciali in coerenza con la strategia aziendale	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7	

Saper valutare il potenziale e definire il dimensionamento delle zone di vendita per venditore	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Saper organizzare, strutturare e mantenere un'organizzazione di vendita che assicuri la necessaria pressione quantitativa e qualitativa sulla clientela	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	5
Marketing e commerciale	Gestione vendite		Analisi quantitative		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Saper individuare e interpretare i dati relativi al potenziale dell'area e delle zone, alla quota di mercato e alla concentrazione del fatturato	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Saper calcolare e interpretare gli indici di penetrazione e copertura del mercato	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Saper selezionare, calcolare e interpretare gli indicatori dell'efficacia e della redditività delle attività dei venditori e delle vendite della zona	3	Test - prove pratiche	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Marketing e commerciale	Gestione vendite		Capacità trasversali		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Saper promuovere e favorire l'apprendimento e l'aggiornamento continuo delle conoscenze per se stessi, per il proprio gruppo di lavoro e per la propria impresa	3	Prove pratiche - simulazioni	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Saper programmare le proprie attività e quelle altrui in modo finalizzato al rispetto delle priorità e delle scadenze	3	Prove pratiche - simulazioni	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Conoscere le tecniche di problem solving e le metodologie per la gestione dei processi decisionali	3	Prove pratiche - simulazioni	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Saper gestire un team di lavoro attraverso l'esercizio di una leadership che promuova lo spirito di gruppo, l'affidabilità, la responsabilità e la capacità di valutare i risultati in rapporto agli obiettivi	3	Prove pratiche - simulazioni	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Marketing e commerciale	Gestione vendite		Gestione delle risorse umane		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Saper gestire rapporti di lavoro in base al CCNL e ai regolamenti interni	3	Test - questionari - simulazioni	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7
Saper gestire e organizzare i gruppi di lavoro	3	Test - questionari - simulazioni	Non mappata	con richiesta di specifico	7

				livello in ingresso	
Saper valutare e valorizzare il personale	3	Test - questionari - simulazioni	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7
Conoscere la normativa sul lavoro, sulla sicurezza, il sistema sindacale	3	Test - questionari - simulazioni	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7

Edizioni - Num. edizioni: 2**Edizioni - ID corso: 8488 - Manager nella GDO Grande Distribuzione Organizzata****Dati principali edizione - ID edizione: 8064**

ID sede:	5422
Sede di svolgimento:	Edugov - Olbia
Provincia:	OLBIA TEMPIO
Comune:	OLBIA
Indirizzo:	Via CAPO VERDE (ANG.VIA SEYCHELLES) SNC
Località:	
CAP:	07026
Telefono:	0789599307
Fax:	
Email:	info@edugov.it
Data scadenza iscrizione:	31/10/2011
Data avvio:	14/12/2011
Data fine prevista:	19/11/2012
Num. minimo Voucher:	4
Num. partecipanti max.:	15
Modalità svolgimento corso:	Prima dell'avvio del corso sarà tenuta una riunione con i voucheristi per concordare giorni e orari. A seconda della disponibilità concordata le lezioni potranno essere svolte con cadenza bisettimanale, trisettimanale oppure full time. Se sarà data disponibilità le lezioni potranno svolgersi anche al sabato mattina.
Specifiche su prove:	I partecipanti saranno sottoposti ad un colloquio motivazionale per verificare motivazioni e livello di conoscenza degli argomenti oggetto del corso. Test d'ammissione per verificare il livello minimo delle competenze, composto da un questionario di 50 domande a risposte multiple e aperte.

Docenti - ID edizione: 8064

Docenti:	Docenti e consulenti con esperienza nel campo della Grande Distribuzione e della formazione professionale e continua. Per l'outdoor I docenti individuati hanno esperienza pluriennale (dai 5 ai 10 anni), nell'Outdoor training e nella formazione esperienziale, nelle sue forme evolutive e innovative.
-----------------	--

Partenariato - ID edizione: 8064

Partenariato:	No
Dettaglio:	(Non compilato)

Accessibilità - ID edizione: 8064

Accessibilità persone disabili: Si

Specifiche accessibilità: Le sedi sono accreditate presso la Regione Sardegna e accessibili per i diversamente abili.

Referente - ID edizione: 8064

Nome: Rossana

Cognome: Tola

Dati principali edizione - ID edizione: 8065

ID sede: 5421

Sede di svolgimento: Edugov - Sassari

Provincia: SASSARI

Comune: SASSARI

Indirizzo: Via Savona, 4

Località: (Non compilato)

CAP: 07100

Telefono: 079281335

Fax: 0792815129

Email: info@edugov.it

Data scadenza iscrizione: 31/10/2011

Data avvio: 12/12/2011

Data fine prevista: 26/11/2012

Num. minimo Voucher: 4

Num. partecipanti max.: 15

Modalità svolgimento corso: Prima dell'avvio del corso sarà tenuta una riunione con i voucheristi per concordare giorni e orari. A seconda della disponibilità concordata le lezioni potranno essere svolte con cadenza bisettimanale, trisettimanale oppure full time. Se sarà data disponibilità le lezioni potranno svolgersi anche al sabato mattina.

Specifiche su prove: I partecipanti saranno sottoposti ad un colloquio motivazionale per verificare motivazioni e livello di conoscenza degli argomenti oggetto del corso. Test d'ammissione per verificare il livello minimo delle competenze, composto da un questionario di 50 domande a risposte multiple e aperte.

Docenti - ID edizione: 8065

Docenti: Docenti e consulenti con esperienza nel campo della Grande Distribuzione e della formazione professionale e continua. Per l'outdoor I docenti individuati hanno esperienza pluriennale (dai 5 ai 10 anni), nell'Outdoor training e nella formazione esperienziale, nelle sue forme evolutive e innovative.

Partenariato - ID edizione: 8065

Partenariato: No

Dettaglio: (Non compilato)

Accessibilità - ID edizione: 8065

Accessibilità persone disabili: Si

Specifiche accessibilità: Le sedi sono accreditate presso la Regione Sardegna e accessibili per i diversamente abili.

Referente - ID edizione: 8065

Nome: Rossana

Cognome: Tola