



## PROGETTO COFINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA

ATS Ente Paritetico per la Formazione e la Sicurezza in Edilizia della Provincia di Savona (Capofila)  
c/o FOCUS - Formazione e capitale umano per lo sviluppo

### SCHEDA INFORMATIVA DEL CORSO

## ADDETTO VENDITA PRODOTTI ALIMENTARI

| <b><i>INFORMAZIONI GENERALI</i></b>          |   |
|--|---|
| <b>ATTESTATO CHE IL CORSO RILASCIA</b>       | Attestato di Qualifica Professionale: 5.1.2.2.0 - Commessi delle vendite al minuto  |
| <b>NUMERO DESTINATARI</b>                    | Il corso è rivolto a 20 disoccupati fino a 29 anni di età, residenti in Liguria e in possesso di almeno uno tra i seguenti titoli di studio:<br>- Diploma di scuola secondaria superiore<br>- Qualifica triennale   |
| <b>PARI OPPORTUNITA'</b>                     | In fase di selezione, a parità di punteggio, il 30% dei posti disponibili sarà riservato alla componente femminile  |
| <b>FIGURA PROFESSIONALE</b>                  | La figura si occupa della vendita al pubblico di prodotti alimentari non preconfezionati (in particolare formaggi, salumi e prodotti di gastronomia). Accoglie il cliente e lo consiglia rispetto alle esigenze espresse. Informa il cliente sulle caratteristiche dei prodotti offerti e sulle possibili alternative di acquisto. Può offrire piccoli assaggi per la degustazione, presentando nuovi prodotti e modalità di impiego in cucina. E' in grado di tagliare, affettare, porzionare, pesare, confezionare e quindi prezzare i prodotti, e predisporre i prodotti confezionati in supporti adatti per il trasporto. In alcuni casi può essere chiamato anche a preparare sul posto prodotti freschi di gastronomia. |
| <b>MERCATO DEL LAVORO</b>                    | L'attività si può svolgere sia presso ipermercati o catene di grandi superfici specializzate e sia presso piccoli esercizi commerciali di alimentari o gastronomia. All'interno di punti vendita di commercio tradizionale e dimensioni più ridotte, collabora con l'esercente/titolare negozio. Nella GDO l'operatore è assegnato ad un reparto specifico nel quale opera insieme ad altri addetti. Nei punti vendita di commercio tradizionale può operare oltre che nell'area vendita anche in magazzino ed eventualmente alla cassa.  |
| <b>MODALITA' DI ISCRIZIONE</b>               | Le domande di iscrizioni dovranno pervenire entro le ore 12.00 del giorno 20/11/2019 presso Conform Imperia Via Tommaso Schiva, 69 18100 Imperia dal lunedì al venerdì dalle ore 09.00 alle ore 13.00.<br>Gli interessati dovranno consegnare la candidatura corredata di: nr. 2 fototessere, attestazione dello stato di disoccupazione rilasciata dal Centro per l'Impiego o autocertificazione ai sensi del DPR 445/2000 artt. 46 e 47 attestante la disoccupazione/stato di non occupazione con allegata copia della carta d'identità in corso di validità, fotocopia del titolo di studio e/o dichiarazione di valore per titoli equipollenti conseguiti all'estero, curriculum vitae.                                   |
| <b>SPECIFICA SULLO STATO NON OCCUPAZIONE</b> | La condizione di non occupazione fa riferimento alle persone che ai sensi del D.lgs. 150/2015 e della circolare del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali n. 34/2015, non svolgono attività lavorativa, in forma subordinata, parasubordinata o autonoma ovvero a coloro che, pur svolgendo una tale attività, ne ricavano un reddito annuo inferiore al reddito minimo escluso da imposizione. Tale limite è attualmente pari, per le attività di lavoro subordinato o parasubordinato, ad Euro 8.000,00 annui, e per quelle di lavoro autonomo ad Euro 4.800,00.   |

**MODALITA' DI SVOLGIMENTO DEL PROGETTO FORMATIVO**

| <b>DURATA E STRUTTURA DEL CORSO</b> | <b>PROGETTO/AZIONE</b>   | <b>DURATA ORE</b>   | <b>ARTICOLAZIONE</b>               |
|-------------------------------------|--|---|------------------------------------|
|                                     | Career Counseling – Orientamento al percorso integrato               | 16 ore  | Ore/giorno 4/8<br>Giorni/sett. 4/5 |
|                                     | Formazione professionale   | 600 ore   | Ore/giorno 4/8<br>Giorni/sett. 4/5 |
|                                     | Tirocini di inserimento lavorativo e Work Experience                 | 6 mesi  | Ore/giorno 4/8<br>Giorni/sett. 4/5 |
|                                     | Percorso di accompagnamento all'inserimento lavorativo               | 4 mesi  | Ore/giorno 4/8<br>Giorni/sett. 4/5 |
|                                     | Percorso di orientamento all'autoimpiego e alla creazione di impresa | 30 ore  | Ore/giorno 4/8<br>Giorni/sett. 4/5 |
|                                     | Incentivi all'occupazione  | A conclusione del percorso integrato, sarà garantita l'assunzione per il 60% dei partecipanti (n. 9 partecipanti) |                                    |

**ARTICOLAZIONE E FREQUENZA**

|   |   |
|---|---|
| Career Counseling – Orientamento al percorso integrato_16 ore | L'intervento di career counseling erogato nella fase di avvio del percorso integrato ha lo scopo di sviluppare il grado di consapevolezza dei partecipanti e di accrescere le prospettive di inserimento nel mondo del lavoro. In queste prime 16 ore ogni allievo costruirà una prima bozza della propria mappatura delle competenze in cui verranno evidenziate le conoscenze, le abilità e le caratteristiche personali, i propri valori legati al mondo del lavoro, i punti di forza e le aree di miglioramento in relazione ad un obiettivo professionale individuato. Per agevolare i partecipanti nella messa a fuoco delle proprie competenze, dei propri punti di forza, delle proprie soft skills e dei valori professionali verranno utilizzate delle schede di lavoro da compilare individualmente e da condividere con il gruppo.  |
| Formazione professionale_600 ore                              | <p><b>Modulo 1 - Competenze trasversali e interprofessionali: 200h</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accoglienza ed Orientamento al ruolo 8h <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contesto operativo, ruoli e mansioni del profilo professionale</li> </ul> </li> <li>• I principi di pari opportunità e non discriminazione e dello sviluppo sostenibile 8h</li> <li>• competenze relazionali 16 h <ul style="list-style-type: none"> <li>- i principi della comunicazione efficace</li> <li>- gestire le proprie emozioni</li> <li>- il rapporto con clienti e colleghi</li> </ul> </li> <li>• Sicurezza sui luoghi di lavoro D.Lgs 81/08 e smi 18h <ul style="list-style-type: none"> <li>- D.Lgs 81/08: analisi dei principali elementi della legge.</li> <li>- Concetto di rischio e di responsabilità.</li> <li>- Obblighi e diritti.</li> <li>- I D.P.I. Prevenzione e protezione</li> </ul> </li> <li>• Informatica e nuove tecnologie informazione 18h <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pacchetto office</li> <li>- Internet e social media</li> <li>- Utilizzo di tablet e smartphone</li> </ul> </li> <li>• Organizzazione aziendale 18h <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definizione di organizzazione</li> <li>- Cultura e ambiente organizzativo</li> <li>- Ruoli mansioni e competenze</li> <li>- Testimonianza azienda</li> </ul> </li> <li>• Le realtà produttive del territorio 14h <ul style="list-style-type: none"> <li>- Visite in aziende partner del progetto</li> </ul> </li> <li>• Lingua inglese 30h <ul style="list-style-type: none"> <li>- Riallineamento delle competenze linguistiche</li> </ul> </li> </ul> |

- la comunicazione per la prima accoglienza
- Approfondimento su termini ed espressioni di uso comune nel settore commercio
- terminologia e costruzione di un dialogo con il cliente
- Lingua Francese 30h
- Riallineamento delle competenze linguistiche
- la comunicazione per la prima accoglienza
- Approfondimento su termini ed espressioni di uso comune nel settore commercio
- terminologia e costruzione di un dialogo con il cliente
- Lingua tedesca 30h
- Riallineamento delle competenze linguistiche
- la comunicazione per la prima accoglienza
- Approfondimento su termini ed espressioni di uso comune nel settore commercio
- terminologia e costruzione di un dialogo con il cliente
- La qualità aziendale 10h
- Le certificazioni ISO 9001/2000, ISO 22000/2005, ISO 22005/2007
- Le certificazioni IFS e BRC per la grande distribuzione
- Le certificazioni biologiche
- La certificazione ECOLABEL

### **Modulo 2 - Competenze tecnico professionali: 220h**

- Tipologie ed organizzazione e il punto vendita: 16h
  - Gestione delle merci, ordini, display, layout riferite ai reparti. Carni pollami, gastronomia, pescheria, ortofrutta, generi vari, non food.
  - La relazione e la gestione del cliente: 12h
  - Il cliente: caratteristiche socio-demografiche, bisogni impliciti, espliciti e latenti, modalità di interazione, comportamento d'acquisto etc.)
  - Il processo di accoglienza: le fasi, i ruoli coinvolti, gli elementi di supporto
  - Tecniche di vendita: 8h
  - Le abilità fondamentali per la vendita
  - Le fasi del processo di vendita
  - Le obiezioni: tipologie, come si affrontano
  - Sicurezza alimentare (haccp): 16h
  - Unità Formativa A , di base per tutti gli OSA e gli alimentaristi indipendentemente dalle mansioni ricoperte e dalla tipologia di impresa alimentare
  - Unità Formativa B, a carattere specifico e teorico-operativo, che deve essere garantita a tutti i titolari ed i responsabili dei piani di autocontrollo, nonché ad alcune categorie di alimentaristi che svolgono mansioni a maggior rischio di trasmissione di malattie attraverso gli alimenti quale le attività di produzione e preparazione alimentare
  - Teoria del mestiere: 36h
- Argomenti relativi alla conoscenza della merceologia e conservazione delle seguenti categorie merceologiche:
- carni bovine, suine, ovine e pollame
  - salumi, caseari e derivati del latte
  - prodotti gastronomici
  - prodotti ittici
  - prodotti da forno
  - verdure e frutta
  - Applicare tecniche di esposizione merce alimentare
  - Attrezzature per la conservazione degli alimenti
  - La gestione della cassa: 12h
  - Seguire le procedure di apertura e di chiusura della cassa
  - Effettuare rapporti di cassa
  - Registrare le vendite
  - Gestire le modalità alternative di pagamento (ticket restaurant, bancomat, carta di credito)
  - Effettuare operazioni di rettifica (storni, annullamento scontrini, ecc ) e controllo anomalie

|   |   |
|---|---|
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pratica Professionale: 120h</li> <li>- Predisporre strumenti e utensili per il trattamento di salumi e formaggi propedeutici alla vendita</li> <li>- Effettuare una accurata pulizia (igienizzazione o sanificazione) delle attrezzature e degli utensili utilizzati</li> <li>- Porzionare i formaggi, riducendo le forme a metà o quarti</li> <li>- Pulire i vari salumi da grassi, cotenne e muffe</li> <li>- Realizzare l'eventuale disosso di prosciutti</li> <li>- Affettare i salumi, a mano o a macchina, riducendo al minimo gli scarti</li> <li>- Predisporre i prodotti in vaschette, confezionarli ed esporli nel banco a libero servizio</li> <li>- Controllare il funzionamento delle apparecchiature e degli utensili adoperati</li> <li>- Effettuare il rifornimento del banco alimentare</li> <li>- Effettuare le operazioni di vendita: accogliere</li> </ul> <p><b>Modulo 3 – Stage Formativo: 180 h</b></p> |
| Tirocini di inserimento lavorativo e Work Experience_6 mesi                 | Il tirocinio/wex della durata di 6 mesi permetterà ai giovani partecipanti al percorso integrato di acquisire competenze professionali definite nel progetto formativo mediante l'apprendimento in situazione   |
| Accompagnamento al lavoro_4 mesi  | L'accompagnamento al lavoro costituisce l'azione di sostegno all'utente nell'acquisizione di strumenti volti a rafforzare la propria capacità di autopromozione. Tale sostegno si sviluppa sia attraverso azioni di supporto all'attivazione verso la preselezione e la ricerca attiva di lavoro della persona in cerca di occupazione, sia attraverso azioni di scouting delle opportunità occupazionali presenti sul territorio e relativa messa a sistema delle vacancy esistenti.   |
| Percorso di orientamento all'autoimpiego e alla creazione di impresa_30 ore | <p><b>Modulo 1: Orientamento alla creazione di impresa_18 ore</b> I contenuti, finalizzati a orientare i partecipanti a sviluppare capacità imprenditoriali attraverso la motivazione sono: - lo studio di fattibilità, la valutazione dei rischi – la redazione di un business plan – la scelta della forma giuridica – i regolamenti e gli obblighi amministrativi, fiscali e previdenziali – definizione e ipotesi di costruzione dell'idea impresa</p> <p><b>Modulo 2: Strategie di marketing aziendale e di sé_12 ore</b> Contenuti: ruolo e la mission del marketing – obiettivi di competitività di impresa – fattibilità economica della nuova impresa attraverso l'utilizzo di strumenti importanti come l'elaborazione del piano economico finanziario e la ricerca dei finanziamenti – strumenti di promozione del sé: cv portfolio competenze, ricerca attiva di nuove opportunità</p>  |
| Incentivi all'occupazione   | L'erogazione di incentivi prevede il riconoscimento di nr. 9 bonus assunzionali alle imprese (tempo determinato di durata compresa tra 6 e 12 mesi) per stabilizzare i giovani che abbiano terminato il tirocinio in una logica di crescita progressiva in azienda della risorsa umana  |
| <b>PROVIDENZE A FAVORE DELL'UTENZA</b>                                      | Servizio mensa in caso di frequenza giornaliera di almeno 7 ore suddivise su due turni  |

| <b><u>REQUISITI DI ACCESSO ALLA SELEZIONE</u></b>  |  |
|--|--|
| <b>AMMISSIONE AL CORSO</b>   | E' subordinata al superamento delle prove di selezione ed è condizionata all'esito positivo delle visite mediche, svolte presso strutture sanitarie e volte ad accertare l'idoneità alla mansione specifica ai sensi del D.lgs. 81/08  |
| <b>TITOLO DI STUDIO RICHIESTO</b>  | Diploma di scuola secondaria<br>Qualifica triennale  |
| <b>ESPERIENZA PROFESSIONALE</b>  | Non richiesta  |
| <b><u>MODALITA' DI SVOLGIMENTO DELLA SELEZIONE</u></b>   |  |
| <b>COMMISSIONE DI SELEZIONE</b>  | La commissione sarà composta da: 1 Esperto di settore, 1 Psicologo, 1 Tutor  |
| <b>SEDE DELLE PROVE</b>  | C/O Legacoop Imperia - dVia Giuseppe Airenti, 5, 18100 Imperia IM  |
| <b>TIPOLOGIA DELLE PROVE</b>   | Verifica preliminare dei requisiti di accesso<br>Test psico-attitudinale<br>Colloquio individuale motivazionale<br>La graduatoria di selezione verrà stilata sommando i punteggi ottenuti nei test a quello del colloquio  |
| <b>MODALITA' DI CONVOCAZIONE DEI CANDIDATI E DI COMUNICAZIONE DEGLI ESITI DELLE PROVE</b>                          | La convocazione dei candidati alla selezione scritta avverrà effettuata tramite contatto telefonico e, in caso di mancata reperibilità del candidato, con lettera raccomandata a/r o tramite telegramma.<br>La graduatoria di selezione verrà affissa presso la sede di Conform Imperia Via Tommaso Schiva, 69 - Imperia |
| <b>VALORI PERCENTUALI ATTRIBUITI ALLE PROVE</b>  | Test psico-attitudinale 40%<br>Colloquio individuale motivazionale 60%   |
| <b>ULTERIORI CRITERI DI AMMISSIONE AL CORSO</b>  | Nessuno  |
| <b>CORSO COMPLETAMENTE GRATUITO</b>  |  |
| <b>Programma Operativo ASSE 1 "Occupazione" ASSE 3 "Istruzione e formazione"<br/>Regione Liguria FSE 2014-2020</b> |  |



**REFERENTE PER INFORMAZIONI:**

**SILVIA ROSSO**

Tel. 342.0974112

[amministrazione@focusonline.it](mailto:amministrazione@focusonline.it)