

Itinerari formatiu per a persones en recerca de feina orientades al comerç i a l'hostaleria

Des de l'Ajuntament d'Esplugues de Llobregat s'ofereix un itinerari destinat a persones en recerca de feina interessades a aprendre tota mena de competències transversals en relació amb el sector comercial i de restauració. El present itinerari consta d'una durada total de 56 hores dividides en tres grans mòduls descrits i desglossats en els següents apartats, tractant així els grans trets imprescindibles requerits per qualsevol establiment.

Adquiriràs nous coneixements tècnics i aportaràs un valor afegit en aquells establiments interessats en contractar-te. Son moltes les oportunitats laborals que s'obren per aquests tipus de perfil, essent la consecució d'aquest itinerari una oportunitat ben valorada durant els processos de selecció de les empreses.

Objectius

- Garantir el bon desenvolupament de l'alumne en tasques comercials, tan presencials com en canals digitals.
- Facilitar la inserció laboral aportant un valor afegit al currículum de l'alumne, prenent en consideració l'increment de la demanda d'aquests perfils professionals durant les pròximes dates.
- Enfortir les habilitats i competències digitals de les persones en situació d'atur i amb dificultats d'inserció al mercat laboral.

Itinerari formatiu per a persones en recerca de feina orientades al comerç i l'hostaleria

1. VENDRE NO ÉS DIFÍCIL SI SAPS COM (20 hores)

Aprèn a gestionar qualsevol negoci seguint la finalitat principal: vendre el producte al teu client. El present mòdul et permetrà conèixer els models de gestió comercial emprats, les eines més utilitzades i efectives al nostre abast així com et presentarà exemples reals i pràctics dins la temàtica.

Continguts a impartir:

- Què és i per a què serveix la gestió comercial?
- Quin és el model de gestió comercial?
- Aprèn a utilitzar l'entorn Office
- Quina és la metodologia emprada?
- Quines son les eines al nostre abast?
- Exemples reals i exercicis pràctics
- Com busco clients?

2. ATENCIÓ AL CLIENT I TÈCNiques DE VENDA PRESENCIAL (20 hores)

Ens centrarem en el tracte més quotidià i imprescindible de tot comerç i establiment d'hostaleria: l'atenció al client i les tècniques de venda. Coneix els canals de comunicació tant digitals com presencials, aprèn a guanyar-te la confiança del teu client i treballa les tècniques de venda presencials amb exercicis dinàmics i pràctics.

Continguts a impartir:

- Els canals de comunicació
- L'impacte i la generació de confiança
- L'Experiència del client
- La proposta de valor. Què és el Valor afegit?
- El discurs de l'ascensor & Role Play
- Com fer una presentació efectiva & Role Play

3. MÀRQUETING DIGITAL (17 hores)

Coneix una de les branques més importants per als negocis actuals: el màrqueting digital. Obre't pas dins la xarxa, aprèn a establir la teva estratègia de màrqueting, gestiona les xarxes socials i el web de l'establiment i coneix els nous mètodes innovadors de màrqueting.

Continguts a impartir:

- Què es i per a què serveix. Conceptes bàsics.
- A quines xarxes socials he de tenir presència i fer accions de màrqueting (MKT)?
- Eines del màrqueting digital



57
hores

Modalitat: Presencial

Horari: Matins

Durada: Del 6 al 28 de febrer

Lloc: Ajuntament d'Esplugues (Plaça Santa Magdalena, 5, 6)

Calendari itinerari

1. Vendre no és difícil si saps com (20 hores)

2. Atenció al client i tècniques de venda presencial (20 hores)

3. Màrqueting online (17 hores)

FEBRER				
		1	2	3
6	7	8	9	10
Sessió 1 (9:00-13:00)	Sessió 2 (9:00-13:00)	Sessió 3 (9:00-13:00)		Sessió 4 (9:00-13:00)
13	14	15	16	17
Sessió 5 (9:00-13:00)	Sessió 1 (9:00-13:00)	Sessió 2 (9:00-13:00)		Sessió 3 (9:00-13:00)
20	21	22	23	24
Sessió 4 (9:00-13:00)	Sessió 5 (9:00-13:00)	Sessió 1 (9:00-14:00)		Sessió 2 (9:00-13:00)
27	28			
Sessió 3 (9:00-13:00)	Sessió 4 (9:00-13:00)			