

Diploma di quarto anno post-qualifica  
AREA SERVIZI COMMERCIALI

## Tecnico commerciale delle vendite



### Chi è?

Il tecnico delle vendite è in grado di realizzare piani di azione-vendita orientati ad obiettivi di risultato e standard di performance, nonché di gestire e concludere trattative commerciali conformi sia alle condizioni strategiche che alla massima soddisfazione e conseguente fidelizzazione del cliente. Le attività prevalenti di questa figura professionale riguardano la ricerca di nuovi clienti e l'analisi del mercato/area di riferimento in termini di limiti e potenzialità di sviluppo, la pianificazione di azioni di vendita a partire dai clienti già acquisiti e da acquisire, la gestione della trattativa commerciale (presentazione del prodotto/servizio offerto, elaborazione dell'offerta commerciale...), il trattamento dei dati relativi alle vendite concluse o ipotetiche.

### Cosa si studia?

Affianco alle attività di laboratorio interne ed esterne (stage), utili all'acquisizione di abilità, si prevede che questa figura tecnica raggiunga l'acquisizione di competenze anche attraverso lo studio e la conoscenza di materie quali:

lingua italiana  
lingua tedesca  
informatica  
gest. organizz. lavoro  
gestione di impresa  
matematica  
arredamento 3D

lingua inglese  
sicurezza ambiente  
storia  
storia dell'arte  
fisica (scienze)  
tecnologie  
visual merchandising

## A chi è rivolto?

Il corso è rivolto a coloro che, desiderosi di acquisire le competenze relative alla figura di Tecnico delle vendite, hanno assolto il diritto-dovere d'istruzione e formazione e che sono già in possesso almeno della qualifica triennale di II livello europeo.

Il diplomato potrà eseguire le seguenti attività:

- Pianificazione delle attività
- Definizione di compiti, tempi e modalità operative
- Coordinamento operativo
- Controllo avanzamento delle attività
- Ottimizzazione degli standard di qualità
- Prevenzione situazioni di rischio
- Realizzazione del piano commerciale
- Definizione dell'offerta
- Rilevazione esigenze del cliente
- Gestione dei reclami e delle richieste
- Rilevazione dati *customer*
- Monitoraggio del servizio
- Sviluppo di campagne promozionali

Gli sbocchi occupazionali del diplomato come Tecnico delle vendite riguardano molteplici aspetti relativi alle attività commerciali, come la gestione organizzativa del lavoro, la vendita, il rapporto con i clienti, l'organizzazione e il funzionamento del reparto / punto di vendita, il visual merchandising, il disegno di arredo d'interni, l'inserimento presso uffici vendita, acquisti, commerciali.

