

Avviso approvato dalla Regione Toscana con D.D. 8883/2023. Progetto approvato con D.D. 17860/2024 e finanziato per scorrimento con D.D.6712 /2025
 Progetto realizzato nel territorio di Firenze da La Base s.c. a r.l. (OF0178) e Apab (OF0283)

Titolo del corso/attività		C.O.S.M.O. – Corso di formazione per OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA			
Tipo di attività		x qualifica <input checked="" type="checkbox"/> certificato di competenze			
Figura professionale		OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA			
Descrizione degli obiettivi formativi e di competenza (con i possibili sbocchi occupazionali)		<p>C.O.S.M.O. mira a formare una figura professionale che ha le competenze necessarie per assistere, orientare e informare il cliente nell'acquisto di un bene o servizio; è capace di disporre e rifornire gli scaffali e i display con le merci, di gestire i rapporti con i fornitori e di controllare e stoccare la merce; sa gestire le operazioni di cassa; sa curare le relazioni con i clienti e gestire autonomamente le proprie mansioni.</p> <p>Sbocchi occupazionali: Alcuni possibili sbocchi professionali dell'Operatore ai servizi di vendita sono: venditore in qualsiasi settore merceologico; titolare o responsabile di punto vendita; venditore in punti vendita della grande distribuzione organizzata; responsabile di reparto; vetrinista; agente di commercio; addetto ufficio commerciale aziendale.</p> <p>Il corso consente l'assolvimento dell'obbligo di istruzione e l'assolvimento del diritto dovere all'istruzione e formazione professionale.</p>			
Contenuti didattici		<p>COMPETENZE BASE: Comunicazione/ Italiano; Arte e creatività; Lingua Inglese; Lingua Spagnola; Matematica; Scienza e Ambiente; Multimedia; Storia e Geografia; Lavoro e Azienda; Costituzione e Cittadinanza; Attività Motorie; P.E.I (Progetti Educativi Integrati)</p> <p>COMPETENZE RICORSIVE PER IL LAVORO: Organizzazione dei luoghi di lavoro; Igiene e sicurezza nei luoghi di lavoro; Principi di comunicazione; Strumenti e Attrezzature; Principi di segreteria amministrativa</p> <p>COMPETENZE CARATTERIZZANTI DEL SETTORE COMMERCIALE: Tecniche di vendita diretta, indiretta e online; Organizzazione e allestimento del servizio vendita (visual merchandising); Accoglienza e gestione dei conflitti con il cliente; Logistica e gestione del magazzino; Marketing, telemarketing e digital marketing; principi di e-commerce; gestione della cassa e dei principali documenti commerciali.</p> <p>ALTERNANZA SCUOLA-LAVORO: Impresa Formativa Simulata (I anno); Tirocinio in azienda (II e III anno).</p>			
Durata complessiva:	2970 ore	formazione in aula/laboratorio	2170 ore di cui 30 di accompagnamento	Stage	800 ore
Periodo di svolgimento		Settembre 2025 – Giugno 2028			
Calendario settimanale		Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 14:00 - la frequenza è obbligatoria			
Sede di svolgimento		La Base, Via Leoncavallo 15 - Firenze			
Numero di partecipanti previsto		Max. 15 allievi In presenza di alunni con disabilità certificata ai sensi della Legge 104/92, il numero complessivo di iscritti può essere ridotto a 12 iscritti.			
Requisiti di accesso dei partecipanti		<p>Giovani di età inferiore ai 18 anni in possesso del titolo conclusivo del primo ciclo di istruzione. I giovani di età inferiore ai 18 anni che non hanno conseguito o non sono in grado di dimostrare di aver conseguito il titolo di studio conclusivo del primo ciclo di istruzione, possono essere ammessi purché vengano inseriti in un percorso finalizzato al conseguimento della licenza media in contemporanea con la frequenza del corso IeFP; la licenza media dovrà essere conseguita dall'allievo/a nell'anno scolastico e formativo precedente a quello di ammissione all'esame di qualifica del corso IeFP.</p> <p>Gli allievi stranieri devono essere in regola con il permesso di soggiorno e possedere un livello di conoscenza della lingua italiana A2 come da Quadro Comune Europeo di Riferimento per Lingue (QCER)</p>			
Eventuale modalità di riconoscimento crediti ingresso		Sulla base di richiesta dell'interessato e presentazione di evidenze documentali potranno essere riconosciuti crediti in ingresso.			
Verifiche e certificazione finali		A seguito di superamento dell'esame finale (test + due prove tecnico-pratiche professionali + colloquio) verrà rilasciata la qualifica di "Operatore ai servizi di vendita"			

Modalità di iscrizione	Le domande di iscrizione vengono redatte su apposito modulo scaricato dal sito www.labase.it e/o reperibili c/o La Base , via Leoncavallo 15/2 - FI tel. 055 289977 – 055 2699241 Orario: 9-13 e 14.30-17.30, dal lunedì al giovedì, il venerdì 9-14 . Le iscrizioni possono essere consegnate a mano presso i nostri uffici oppure inviate via mail all'indirizzo info@labase.it complete della documentazione richiesta. Le domande pervenute oltre la data di scadenza o incomplete non potranno essere ammesse.
Eventuali agevolazioni previste per la partecipazione al corso	Non previste
Scadenza delle iscrizioni	29 AGOSTO 2025
Documenti da allegare alla domanda di iscrizione	Fotocopia del documento di identità e del codice fiscale sia dell'allievo che del genitore – permesso di soggiorno per gli allievi stranieri.
Modalità di selezione degli iscritti	Qualora il numero delle domande superi quello dei posti previsti, si procederà ad una selezione sulla base di un colloquio motivazionale che si terrà il giorno 02 settembre alle ore 9.00 presso la sede della Base in via Leoncavallo 15/2.
Informazioni:	via Leoncavallo 15/2, FI, tel. 055 289977 – 055 2699241 e.mail: info@labase.it Orario: 9-13 e 14.30 -17.30 dal lunedì al giovedì, il venerdì 9-14
Referente:	Paola Pugliese

Il corso è interamente gratuito, in quanto finanziato con le risorse FSE+ 2021/2027 e rientra nell'ambito di Giovanisi (www.giovanisi.it), il progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani.

N.B. = I dati relativi all'organizzazione del Corso possono subire variazioni.

Progetto realizzato da



In partenariato con

