



### PROFILO DELLA SCUOLA

Factory School - "La Scuola delle Imprese" questa è la nostra identificazione nel mondo della formazione. I nostri partner formativi sono le Imprese e noi con loro diamo vita a progetti unici che puntano a completare figure professionali con preparazioni non solo teoriche ma anche pratiche.

Nei nostri corsi oltre l'80% di ore docenza vengono erogate direttamente dai responsabili delle varie funzioni aziendali. La nostra è una formazione che rende possibile da subito il confronto con il mondo del lavoro, anche attraverso gli stage formativi.

Il nostro allievo mette subito in pratica ciò che apprende in aula.

Le nostre proposte formative sono rivolte a tematiche nell'ambito del Turismo, della Logistica, della Moda e del Design, della Grande Distribuzione Organizzata e delle Risorse Umane.

### LA SCUOLA VISUAL MERCHANDISING

Da anni le grandi organizzazioni distributive devono affrontare un importante problema nelle nuove strategie di marketing aziendale: la questione-merce, "che deve farsi vedere e quindi, vendersi da sola". Il Visual Merchandising riveste un'importanza vitale per il raggiungimento di tale obiettivo, poiché sviluppa sostanzialmente tutte le opportunità offerte dalla vendita visiva: fa "parlare il prodotto" alla clientela in maniera interessante e attraente, producendo effetti di comunicazione commerciale impersonale che si aggiungono agli effetti di comunicazione personale prodotti dalla vendita assistita e da altre forme di comunicazione.

L'utilizzo di questa tecnica in qualsiasi azienda è puramente strategico, perché guida il consumatore verso percorsi visivi obbligati e perché è elemento distintivo in ambienti fortemente concorrenziali.

Obiettivi del Corso - Creare una figura professionale che sia in grado di:

- Avere una conoscenza di base sul sistema impresa;
- Avere una conoscenza specifica sulla realtà dove opera;
- moderna interpretazione del ruolo nei confronti di sé stessi, delle strutture e delle persone con le quali si interagisce, dei clienti finali. Tali competenze, oltre a fornire ai partecipanti l'opportunità di apportare un reale e personale valore aggiunto al ruolo specifico, consentono loro di avviare l'approccio al mondo del lavoro;
- Avere competenze di base nel marketing strategico ed operativo;
- Classificare/segmentare l'assortimento: tale azione avviene coerentemente con le scelte di segmentazione e posizionamento dell'impresa commerciale e della formula distributiva (principi di marketing);
- Definire il lay-out delle attrezzature: assetto complessivo del punto vendita, scelta e disposizione delle attrezzature espositive, organizzazione del flusso di traffico della clientela;
- Definire il Lay-out merceologico: modalità ed organizzazione espositiva delle referenze e degli spazi di vendita;
- Definire il Display: modalità di attribuzione della superficie espositiva alle singole famiglie di prodotti e di referenze;
- Pianificare attività di animazione del punto vendita;
- Coordinare i diversi linguaggi di comunicazione, tra cui: la corporate identity (comunicazione istituzionale), architettura commerciale, insegna, design corporate, interior design, design degli ambienti, co-

municazione dal/del/ nel punto vendita, segnaletica, informazione in shop, design e packaging dei prodotti a marchio proprio, animazioni e promozioni.

### LA SCUOLA GDO

Lo Store Manager rappresenta una nuova professione sempre più richiesta dalle catene di negozi di ogni genere (Retail e GDO), dal settore food al non food, dall'abbigliamento alla profumeria. Lo Store Manager è il responsabile del punto vendita (Retail) o del reparto (GDO): controlla le forniture, garantisce che i clienti siano soddisfatti, promuove vendite e buone relazioni allo scopo di massimizzare i profitti, controlla che i programmi di merchandising del reparto/negozio siano incrementati.

Si occupa del mantenimento di livelli adeguati di stock, dei layouts in linea con la politica aziendale, dei sistemi di prezzi, rotazione, codificazione appropriati in conformità agli standard di riferimento aziendali. Coordina il proprio personale e si occupa direttamente di tutte le attività di recruitment, selezione, training, programmazione e assegnazione dei compiti e valutazione della performance.

Ricopre un ruolo fondamentale nella gestione del punto vendita o reparto poiché opera direttamente con il proprio personale e con la clientela, determinando in tal modo il successo del negozio. Per tutte le attività sopraindicate lo Store Manager ad oggi rappresenta un ruolo molto ambito a cui può aspirare, attraverso un ottimo training formativo, anche chi ha un diploma e lavora già in un negozio.

Obiettivi - Creare una figura professionale che sia in grado di:

- Utilizzare gli strumenti e le competenze acquisite per organizzare un punto vendita/reparto;
- Utilizzare gli strumenti acquisiti per gestire un gruppo di vendita;
- Utilizzare le tecniche di base della vendita e della negoziazione;
- Progettare e attuare esperienze di consumo particolari tali da creare valore (tecniche di marketing esperienziale)

### LA SCUOLA PER AMMINISTRARE IL PERSONALE CON INAZ PAGHE

Il Focus "Rapporti di lavoro e Cedolino paga con INAZ" si pone l'obiettivo di fornire ai discenti la conoscenza esauriente delle forme contrattuali e degli adempimenti del datore di lavoro. I temi tratteranno l'apertura delle posizioni previdenziali ed assistenziali presso gli istituti preposti, l'assunzione e la cessazione del rapporto di lavoro, il lavoro subordinato comprendente gli ambiti del lavoro parasubordinato (collaboratori, lavoratori interinali, ecc.) e del lavoro autonomo (agenti di commercio, procuratori, ecc.). Inoltre sarà dato spazio alle tematiche relative le relazioni sindacali e alle associazioni di categoria.

Obiettivi: Obiettivo principale è creare un operatore autonomo nella scelta e nella gestione delle varie tipologie di contratti di lavoro e, soprattutto, nell'elaborazione dei cedolini paga e di tutti gli adempimenti ad essi collegati, compresi quelli previdenziali, assistenziali e fiscali. Si conosceranno le principali organizzazioni sindacali e associazioni di categoria. Di trasmettere una solida conoscenza dei principi dell'amministrazione del personale e capacità tecnico-professionali nell'utilizzo degli applicativi INAZ Paghe.

Le persone formate avranno possibilità di trovare rapida occupazione presso:

- Aziende di ogni settore merceologico e dimensione;
- Consulenti del lavoro;
- Organizzazione e Associazioni di categoria.

Al termine del progetto, i partecipanti saranno in grado di:

- analizzare ed applicare la normativa e la prassi amministrativa di gestione del rapporto di lavoro;
  - applicare i principi della retribuzione, contribuzione e imposizione fiscale;
  - gestire il ciclo delle retribuzioni;
  - amministrare tutti gli eventi connessi al lavoratore;
  - curare i rapporti con le altre funzioni aziendali e con gli Enti e le organizzazioni sindacali e associative
- Inoltre, grazie alla partnership con INAZ Paghe, leader nel settore, i partecipanti saranno in grado di utilizzare il gestionale INAZ per la gestione di tutti gli aspetti legati al personale (es. apertura posizione e creazione anagrafiche aziendali, elaborazione delle paghe, rilevazione delle presenze, elaborazioni mensili e output, ecc.).

Factory School by Boscolo srl - Segreteria Organizzativa  
T. 049 8360696 F. 049 8754702  
Skype: factoryschool - info@factoryschool.it  
www.factoryschool.it