

**SCHEDE REQUISITI PER LA
CERTIFICAZIONE DEI VENDITORI IN PUNTI
VENDITA MOBILI (POP UP RETAIL)**

0	22.09.2009	1 ^a Emissione	<i>Presidente Comitato di Certificazione</i>	<i>Presidente Consiglio Direttivo</i>
Rev.	Data	Motivazioni	Convalida	Approvazione

REQUISITI MINIMI

DEFINIZIONI	Per "Venditore in punti vendita mobili (Pop Up Retail)" si intende una persona che svolge attività di vendita di beni o servizi presso punti vendita mobili (Pop Up Retail).
PROFILO PROFESSIONALE	<p>Il "Venditore in punti vendita mobili (Pop Up Retail)" produce servizio al Cliente mediante:</p> <ul style="list-style-type: none">• la diminuzione dei rischi, per il Cliente, insiti in ogni forma d'acquisto, attraverso una affidabile e completa conoscenza dei prodotti: in particolare, il venditore documenta di conoscere un metodo organico e sistematico per l'apprendimento dei prodotti stessi;• un risparmio della fatica mentale del Cliente, possedendo la competenza per presentare le informazioni in modo chiaro e sintetico. Il venditore conosce un metodo espositivo che garantisca la chiarezza delle informazioni presentate.• un risparmio del tempo del Cliente garantendo un'informazione sintetica, pur nella necessità di non tacere informazioni che il Cliente possa considerare importanti.• sa applicare tecniche per porre domande che identifichino le priorità del Cliente. Conosce un metodo per classificare le informazioni in ordine di importanza probabile, nel caso il Cliente rifiuti l'ingaggio. E' in grado di gestire una trattativa secondo la formula USP (Unique Selling Proposition) e ne conosce i presupposti psicologici• la creazione di un rapporto psicologicamente gradevole. Conosce ed è in grado di applicare adeguate tecniche di contatto. Conosce un metodo organico ed efficace di trattativa commerciale;• l'adattamento, sia pure in maniera alquanto limitata, della metodologia di informazione dello specifico tipo di Cliente;• il contributo per ridurre gli effetti di eventuali inconvenienti, ed è in grado di gestire efficacemente eventuali obiezioni <ul style="list-style-type: none">• Street Marketing
LIVELLO D'ISTRUZIONE	Il Candidato dovrà essere in possesso almeno della Licenza di Scuola Media Inferiore
ESPERIENZA LAVORATIVA DI BASE	Almeno 6 mesi in attività vendita anche su differenti canali.
FORMAZIONE SPECIFICA	Aver frequentato un corso di formazione per Venditore in punti vendita mobili (Pop Up Retail) qualificato da CEPAS avente le caratteristiche indicate nella scheda requisiti SH191 e superato i relativi esami.
ESPERIENZA LAVORATIVA (post - formazione)	<p>Dopo il corso di formazione e prima dell'esame di certificazione deve trascorrere un periodo idoneo a dare evidenza di un'applicazione sistematica di quanto appreso durante il corso, con un minimo di 1 mese.</p> <p>L'applicazione sistematica di quanto appreso durante il corso di formazione, oltre ad essere accertata in sede di esame di certificazione, per i dipendenti e i collaboratori deve essere testimoniata da una dichiarazione scritta del datore di lavoro.</p> <p>Il venditore deve inoltre dare evidenza di aggiornamento sia dal punto di vista tecnico (conoscenza dei prodotti) che psicologico, documentando almeno 10 ore o in aula o mediante affiancamento sul campo da parte di operatore esperto o tecnico di casa commercializzata.</p>

AMMISSIONE ALL'ESAME DI CERTIFICAZIONE	Il candidato che documenta la formazione specifica e l'esperienza lavorativa richiesti dalla presente scheda sarà ammesso all'esame CEPAS secondo la procedura vigente.
ISCRIZIONE AL REGISTRO	Il candidato che supera l'esame di certificazione e dimostra di possedere tutti i requisiti della presente scheda viene iscritto nel registro CEPAS dei "Venditori in punti vendita mobili (Pop Up Retail)" e riceve il certificato CEPAS attestante il possesso della certificazione.
RISPETTO DEL CODICE DEONTOLOGICO	Il Venditore in punti vendita mobili (Pop Up Retail) certificato e/o in iter di certificazione firma il Codice Deontologico CEPAS per il settore delle vendite (CD02) con il quale si impegna, inoltre, a: <ul style="list-style-type: none">▪ rendere noti ai propri Clienti (interni ed esterni) i contenuti del codice deontologico;▪ non compiere azioni lesive, di qualsiasi natura, nei confronti dell'immagine e/o interessi delle Aziende/Enti clienti e dei fruitori dei corsi, anche potenziali, nonché nei confronti del CEPAS;▪ soddisfare tutti gli impegni presi con l'incarico ricevuto dal mandante;▪ tenere una registrazione di tutti i reclami presentati contro di loro per attività svolte nell'ambito della validità della Certificazione CEPAS e permettere a CEPAS l'accesso a dette registrazioni;▪ non effettuare attività promozionali (pubblicità, materiale informativo, ed altro) che possano indurre i Clienti ad una non corretta interpretazione del significato delle certificazioni o delle qualificazioni CEPAS e, inoltre, indurre aspettative, nel cliente, non rispondenti alle reali situazioni in atto.
DURATA	La durata della certificazione CEPAS è triennale e si rinnova, in assenza di revoca e/o rinuncia alla certificazione, al termine dei tre anni di validità, alle seguenti condizioni.
RINNOVO	Ai fini del rinnovo triennale è necessario documentare la continuità professionale nei 3 anni, come Venditore in punti vendita mobili (Pop Up Retail), e l'aggiornamento professionale sotto indicato.
MANTENIMENTO	Annualmente, il Venditore in punti vendita mobili (Pop Up Retail) produrrà a CEPAS la dichiarazione di assenza reclami ed il pagamento della quota di mantenimento prevista dal tariffario CEPAS in vigore.
AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE E MIGLIORAMENTO CONTINUO	L'aggiornamento professionale, rivolto specialmente all'identificazione delle aree di miglioramento personale, dovrà essere documentato tramite evidenze attestanti la formazione specifica effettuata per almeno 24h / 3 anni.