# Apprendistato professionalizzante

*Formazione formale tecnico professionale*

AGENZIA DEL LAVORO

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Titolo modulo** | POTENZIALITA' E AFFIDABILITA' DI NUOVI E VECCHI CLIENTI: GESTIRE IL CLIENTE | | |
| **Durata - ore** | 24 | **Codice** | SAZB401 |
| **Figura professionale** | Impiegato servizi commerciali - gare - appalti [13] | | |
| **Prerequisiti Formativi** | Nessuno | | |
| **Prestazione attesa al termine del modulo** | Rilevazione e aggiornamento di informazioni/azioni relative a potenziali clienti e a clienti attivi al fine di individuarne o confermarne l'affidabilità e le potenzialità | | |
| **Contenuti** | La posizione di mercato dell'Azienda, rispetto all'attuale portafoglio Clienti<br>Clienti potenziali all'interno delle aree geografiche nelle quali l'Azienda opera<br>Portafoglio clienti in base alle categorie ad al tipo di relazione in corso<br>Tecniche di analisi della clientela servita: l'Analisi ABC<br>Principali fonti informative relative all'affidabilità di nuovi clienti | | |
| **Metodologie didattiche** | **Metodologia prevalente** | Studio di casi | |
| | **Metodologie di prossimità** | Lezione frontale<br>Esercitazioni pratiche | |
| **Modalità di verifica della prestazione attesa** | Correzione con griglia predefinita di un caso assegnato all'apprendista | | |

| | |
|---|---|
| **Area di attività** | Rappresentazione del potenziale di zona<br>• Rilevare nuovi potenziali clienti;<br>• Valutare l'affidabilità/potenzialità dei clienti |
| **Competenza** | Determinare le potenzialità commerciali dell'area rilevando dinamiche evolutive del mercato,esigenze e propensioni all'acquisto |
| **Abilità** | • Utilizzare tecniche di analisi della clientela potenziale<br>• Definire obiettivi di vendita<br>• Identificare modalità di conseguimento degli obiettivi |
| **Conoscenze** | • tecniche di individuazione e analisi di potenziali nuovi clienti<br>• tecniche di individuazione ed analisi di bisogni emergenti<br>• tecniche di analisi del portafoglio clienti |