

## **PROFESIONALES DEL COMERCIO, 2ª edición (PROYECTO PROCOM II- REF. PF0220002201)**

### **1. EL PROYECTO**

PROCOM II es la segunda edición del proyecto PROFESIONALES DEL COMERCIO (Ref. PF0220002201) y tiene por objeto trabajar con desempleados, preferentemente mujeres, fomentando el emprendimiento, capacitándolos y facilitándoles herramientas para su desarrollo profesional e incorporación al mercado laboral ya sea por cuenta propia, poniendo en marcha un establecimiento comercial, o por cuenta ajena, trabajando en un comercio.

PROCOM II se diseña para ofrecer una formación especializada en las distintas áreas que afectan a un establecimiento comercial.

PROFESIONALES DEL COMERCIO, 2ª edición (PROCOM II-Ref. PF0220002201) es un proyecto financiado por el Fondo Social Europeo 2014-2020 enmarcado en el Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales, Convocatoria 2020 Andalucía de la Fundación INCYDE en el marco del Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación y en él participan las Cámaras andaluzas de Almería, Andújar, Granada, Huelva, Linares, Málaga, Sevilla y el Consejo Andaluz de Cámaras.

### **2. OBJETIVOS**

PROFESIONALES DEL COMERCIO, 2ª edición (PROCOM II) pretende reportar conocimientos y habilidades empresariales esenciales como creatividad, iniciativa, tenacidad, trabajo en equipo, gestión del riesgo y sentido de la responsabilidad. Todos ellos son valores necesarios y apreciados en el mundo profesional y que, por tanto, incrementarán la empleabilidad de los participantes. Para ello se llevarán a cabo acciones de sensibilización, formación presencial, talleres de comercio, mentoring y casos de éxito, todo ello acompañado de un seguimiento personalizado a los destinatarios del proyecto, inclusive, una vez finalizado éste.

La capacitación que reciban los participantes de la segunda edición de Profesionales del Comercio les permitirá desarrollar competencias emprendedoras, conocer las áreas de trabajo de un comercio minorista y desarrollar oportunidades profesionales que les permitan posicionarse y capacitarse para su rápida inserción laboral, ya sea por cuenta propia, iniciando una actividad comercial, o por cuenta ajena, trabajando en un comercio.

### **3. ACTIVIDADES**

Descripción de las actividades a realizar

#### **1- JORNADAS DE SENSIBILIZACIÓN ONLINE**

Se llevarán a cabo 8 jornadas online de sensibilización en el territorio andaluz y en ellas se explicarán los módulos formativos a impartir, la metodología a aplicar y los resultados esperados en cada una de las acciones formativas previstas.

Las jornadas contarán con expertos en metodologías creativas con un perfil profesional contrastado y con experiencia.

## **2- ACCIÓN FORMATIVA**

Se realizarán 8 acciones formativas online con un cupo de asistencia de 20 alumnos por acción. La formación se llevará a cabo en Almería, Andújar, Cádiz, Granada, Huelva, Linares, Málaga y Sevilla.

Para acceder a la formación los participantes deben cumplir el perfil exigido: desempleados (preferentemente mujeres) que sean potenciales emprendedores interesados en la puesta en marcha de un establecimiento comercial o quieran formarse y capacitarse para insertarse por cuenta ajena en el sector comercio.

Con carácter previo al inicio del programa formativo, los técnicos camerales formalizarán, a través de una entrevista personal, un Plan Personalizado del participante que contendrá objetivos, contenidos, actividades y compromisos personales en el que se valorarán las siguientes variables:

- ✓ Motivación para trabajar
- ✓ Determinantes personales
- ✓ Profesionalidad (formación y experiencia)
- ✓ Habilidades sociales generales y personales

### **¿En qué consiste la formación?**

Los participantes del PROFESIONALES DEL COMERCIO recibirán 90 horas de capacitación clasificadas en varias modalidades formativas:

Formación Grupal	33 horas
Talleres	40 horas
Mentoring	10 horas
Casos de éxito	7 horas
<b>TOTAL FORMACIÓN</b>	<b>90 horas</b>

Durante esta formación los alumnos contarán con horas de mentorización en las que con la ayuda del mentor podrán disponer de un asesoramiento adaptado a la idea, tipo de comercio o negocio que el emprendedor quiera poner en marcha o en su caso, le capacite para afrontar con éxito una entrevista para trabajar en un establecimiento comercial. De forma paralela se organizarán talleres eminentemente prácticos en los que los participantes tendrán una participación activa. También contarán con una clase magistral a cargo de uno o más empresarios del sector en la que explicarán su experiencia a los participantes y responderán a las cuestiones que éstos puedan plantearles relacionadas con la puesta en marcha de su actividad. De esta forma, la formación recibida se adaptará 100% a las necesidades de cada uno de los participantes.

## **MÓDULOS FORMATIVOS**

### **MÓDULO FORMATIVO 1: ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA**

En este Módulo el alumno aprenderá a mejorar la presentación y empaquetado de los productos para la venta, adquirirá los conocimientos esenciales para organizar el punto de venta, conocerá los elementos más relevantes que influyen en la percepción de los clientes de cara a potenciar la animación del punto de venta y aprenderá a aplicar técnicas de escaparatismo.

**Duración Módulo Formativo** 12 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller Escaparatismo/Presentación y Empaquetado. 6 horas
- Casos Éxito. 2 horas

### **MÓDULO FORMATIVO 2: APROVISIONAMIENTO Y ALMACENAJE EN LA VENTA**

En este Módulo el alumno aprenderá a aplicar técnicas de organización y gestión de almacén teniendo en cuenta los distintos tipos de establecimientos comerciales existentes.

**Duración Módulo Formativo** 8 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 4 horas

### **MÓDULO FORMATIVO 3: GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR**

A través de este Módulo, el alumno aprenderá los conceptos básicos para conocer los elementos fundamentales para transmitir una imagen adecuada de la empresa. Además se

determinarán cuáles son las funciones en el caso de existir un departamento de atención al cliente en distintas actividades.

Duración Módulo Formativo 8 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 4 horas

#### **MÓDULO FORMATIVO 4: OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA**

A través de este Módulo, el alumno aprenderá los conceptos básicos para aplicar los procedimientos de registro y cobro de las operaciones de venta. Además obtendrá los conocimientos necesarios para el manejo de los equipos y la aplicación de las técnicas adecuadas.

Duración Módulo Formativo 8 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 4 horas

#### **MÓDULO FORMATIVO 5, TÉCNICAS DE INFORMACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR**

A través de este Módulo, el alumno aprenderá los conceptos básicos para ser capaz de aplicar las técnicas de comunicación adecuadas según las situaciones de atención / asesoramiento al cliente. Además, aprenderá a manejar aplicaciones informáticas de control y seguimiento de clientes o base de datos.

Duración Módulo Formativo: 8 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 4 horas

#### **MÓDULO FORMATIVO 6, VENTA ONLINE**

A través de este Módulo, el alumno aprenderá los conceptos básicos para ser capaz de conocer las relaciones comerciales que se pueden establecer a través de internet así como los modelos de comercio electrónico que se llevan a cabo a través de la red. Además el alumno aprenderá a analizar el diseño comercial de páginas web y el funcionamiento de las tiendas virtuales.

Duración Módulo Formativo 12 horas de duración

- Formación Grupal. 5 horas

- Taller. 5 horas
- Casos Éxito. 2 horas

### **MÓDULO FORMATIVO 7, TÉCNICAS DE VENTA**

A través de este Módulo, el alumno estudiará los procesos de venta, así como la aplicación de técnicas de ventas. Por otro lado, se enseña a realizar el seguimiento y la fidelización de clientes. Finalmente, se tratará la resolución de conflictos y las reclamaciones propias de venta.

**Duración Módulo Formativo:** 10 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 6 horas

### **MÓDULO FORMATIVO 8, TALLER DE ENTREVISTAS DE TRABAJO E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES**

A través de este Módulo, el alumno incrementará sus posibilidades de inserción laboral en el sector comercio a través de su cualificación para afrontar con éxito cualquier proceso selectivo al que se presente.

**Duración Módulo Formativo:** 12 horas de duración

- Formación Grupal. 2 horas
- Taller. 4 horas
- Mentoring/Coach. 6 horas

### **MÓDULO FORMATIVO 9, EMPRENDIMIENTO. PLAN DE NEGOCIOS DE UN COMERCIO**

A través de este Módulo, el alumno realizará con la ayuda de un docente su propio Plan de Viabilidad, dispondrá de un Modelo CANVAS personalizado y accederá a las principales ayudas y subvenciones disponibles en cada momento y lugar.

**Duración Módulo Formativo:** 12 horas de duración

- Formación Grupal. 2 horas
- Taller. 3 horas
- Mentoring 4 horas
- Casos Éxito. 3 horas

### **Compromiso de inserción**

El proyecto que finaliza el día 31 de diciembre de 2020 trabajará intensamente en uno de sus principales retos y objetivos, insertar por cuenta ajena o por cuenta propia, al mayor número posible de participantes de cada uno los itinerarios formativos.

Contacto: Leticia Mora Rey

[lmora@camarasandalucia.org](mailto:lmora@camarasandalucia.org)

Avda. San Francisco Javier 9, edif. Sevilla 2, planta B, módulo 9, 41018 Sevilla

+34 954 501 303