

Desde la Junta de Extremadura, a través de la Consejería de Economía e Infraestructuras y Extremadura Avante, se ha diseñado un Plan para la Mejora de la Competitividad del Comercio Minorista de Extremadura para ayudar a paliar la difícil situación económica actual, con el objeto de que los comerciantes extremeños cuenten con más medidas consensuadas para mejorar su capacidad competitiva.

De forma añadida, para apoyar a la Junta de Extremadura en sus políticas de ayuda al Pequeño Comercio, Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes S.L.U. ha diseñado el **Programa Aula de Comercio 2016** dirigido a jóvenes desempleados extremeños que quieran desarrollar su carrera profesional en el ámbito del comercio minorista de Extremadura.

Requisitos que deben cumplir los candidatos:

- Ser mayor de edad.
- Estar en situación de desempleo.
- Tener conocimientos del sector del comercio minorista.

Documentación que deben presentar los solicitantes:

- Fotocopia del NIF/CIF vigente
- Informe de situación administrativa (emitido por el SEXPE, en sus oficinas o a través de la plataforma on-line)
- Currículum actualizado

Si la documentación aportada por el solicitante no reúne los requisitos exigidos o no se acompañan los documentos señalados en esta convocatoria, se le requerirá para que en el plazo improrrogable de de 3 días hábiles, aporte la documentación o subsane los defectos, con la advertencia de que si así no lo hiciera, se le tendrá por desistida su solicitud.

Una vez inscritos, se convocará a los solicitantes para una prueba de nivel de conocimientos previos del sector, con la intención de seleccionar a los 60 candidatos más idóneos para participar en el programa Aula de Comercio 2016 en su fase teórica.

Estas pruebas tendrán carácter eliminatorio, por lo que los candidatos que no la superen serán excluidos del proceso selectivo.

Objetivos de la formación

- Incrementar la cualificación de jóvenes desempleados extremeños en materias relacionadas con la venta en el comercio minorista
- Fomentar la empleabilidad de los participantes

Distribución de módulos formativos

A.- Técnicas de Venta y Habilidades Comerciales

B.- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales

Método de enseñanza

Enseñanza de carácter teórico/práctico con prueba de evaluación tras cada bloque para probar la asimilación de conocimientos.

Utilización del **Role Playing** como metodología didáctica para el desarrollo de habilidades comerciales y de atención al cliente de los alumnos.

Presencial y seguimiento online.

Sedes de la Formación

La impartición del curso se realizará de forma simultánea en **Cáceres, Villanueva de la Serena y Badajoz.**

Nº de horas lectivas

El curso contará con un total de **75 horas lectivas** a repetir en cada una de las sedes. (En **total 225 horas lectivas**).

- Se establece un máximo de 8 horas lectivas por día.
- Las jornadas se impartirán en horario de mañana y tarde.

Durante la fase teórica del programa tendrán lugar dos actividades complementarias:

- **Jornada de testimonios / casos de éxito**

Jornada de clausura a la finalización del periodo formativo con los 60 participantes del curso en el que intervengan establecimientos relacionadas con el comercio minorista de Extremadura.

- **Visita a establecimientos**

Se organizarán jornadas de visita a establecimientos con todos los asistentes a la fase teórica presencial del curso (una visita por sede).



Período de Prácticas

Tras la fase formativa, los 60 alumnos participantes tendrán la oportunidad formarse en los distintos establecimientos de la región y poner en práctica los conocimientos aprendidos durante 1 mes en los distintos comercios extremeños.

Inscripción on-line:

Del 19 de Octubre al 3 de Noviembre (ambos incluidos).

Para recibir información adicional, pueden dirigirse a:

EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS AVANZADOS A PYMES, SLU

Área de Comercialización e Internacionalización

Tl. 924 31 91 59

comerciomorista@extremaduraavante.es