

PROGRAMMA CORSO ONLINE DI OPERATORE SETTORE MODA E VENDITA 40 ORE

Il corso offre una preparazione di base strutturata sul settore tessile-abbigliamento, finalizzata alla comprensione concreta del funzionamento del sistema moda e delle competenze operative richieste nelle diverse aree lavorative.

*Il percorso affronta la **filiera produttiva, la merceologia tessile e le caratteristiche dei materiali**, permettendo allo studente di riconoscere e analizzare un capo di abbigliamento dal punto di vista tecnico e qualitativo.*

Vengono inoltre presentate le tre principali aree aziendali — creativa, produttiva e commerciale-strategica — con riferimento ai ruoli professionali e alle attività svolte all'interno di aziende moda, retail e realtà legate alla produzione e distribuzione.

*Completano il programma strumenti applicativi utili nella gestione del prodotto: **lettura delle tendenze, presentazione del capo e nozioni introduttive di armocromia, body shape e facial shape per comprendere il rapporto tra prodotto e persona.***

*Al termine del percorso lo studente sarà in grado di orientarsi con maggiore sicurezza all'interno del settore moda, comprendendo le dinamiche aziendali e **gestendo il prodotto sia in ambito organizzativo sia nel contatto con il cliente finale.***

Sbocchi professionali

*Il corso prepara a ruoli operativi e di supporto nel **settore moda e tessile**, tra cui:*

- **Addetta ufficio prodotto, acquisti, logistica o magazzino** in aziende moda e tessile, con conoscenze di materiali, assortimenti e trend di mercato.
- **Fashion sales assistant / addetta vendita** in boutique, negozi di abbigliamento e accessori, con capacità di consulenza su outfit, colori e forme dei clienti, in grado di guidare acquisti personalizzati.
- **Supporto commerciale e consulenziale** per boutique, showroom o e-commerce, integrando vendita, valorizzazione cliente e conoscenza del prodotto.

OBIETTIVI

- Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:
- Comprendere il **sistema moda** e le principali figure professionali (creative, produttive, commerciali e strategiche).
- Analizzare **tendenze moda e colori**, anticipando i trend stagionali e le palette cromatiche.
- Applicare tecniche di **armocromia, body e facial shape** per valorizzare clienti e guidare acquisti consapevoli.
- Utilizzare conoscenze di **merceologia tessile** per consigliare materiali, tessuti, abbinamenti e accessori.
- Integrare competenze di vendita e consulenza per ottimizzare l'esperienza del cliente e la performance commerciale.

CONTENUTI

- **Sistema moda e figure professionali:** segmenti, catena del valore e ruoli principali.
- **Merceologia tessile:** conoscenza di fibre, tessuti, abbinamenti e materiali in relazione ai prodotti moda.
- **Tendenze e colore:** trend forecasting, palette stagionali, teoria e psicologia del colore.
- **Armocromia applicata:** consigli rapidi su colori e palette per guidare clienti in negozio.
- **Body e facial shape:** analisi delle forme corporee e del viso per suggerire outfit, accessori e tecniche di camouflage.
- **Integrazione consulenza e vendita:** simulazioni pratiche di interazione con clienti, ottimizzazione acquisto e valorizzazione personale.

Roberta Porretta