

CCIAA di Catanzaro, al via il corso per vetrinisti e visual merchandiser



Ha preso il via nella mattinata di lunedì il corso per vetrinisti e visual merchandiser organizzato dalla Camera di Commercio di Catanzaro, in collaborazione con l'ente di formazione Ifoa, e destinato alle attività commerciali della provincia di Catanzaro.

A curare il corso di formazione è Mario Tempesta, Maestro d'arte e fondatore, nel 1975, del Team Vetrinisti, un pool di esperti che opera da oltre 40 anni nel settore del commercio curando l'immagine e potenziando le tecniche di vendita di piccole e grandi aziende.

Il corso è articolato in 28 ore di formazione con approfondimenti su tecnica espositiva, soggetto e decorazione, creatività, merceologia, forma e colore, minimalismo, comunicazione, arredamento e illuminotecnica. Inoltre sono previsti anche interventi on site per definire le strategie comunicative dedicate alle aziende partecipanti. Queste sono sei, in rappresentanza del territorio provinciale e di diverse categorie merceologiche, per un totale di 8 corsiste: Maria Chiodo, Claudia Fiorentino, Giuliana Tassone, Loredana Lagonia, Valentina Massara, Vittoria Cinzia Mete, Maria Caserta e Valentina Vincenzini.

Nel dare il benvenuto alle corsiste e al docente e augurare loro buon lavoro, il Commissario straordinario dell'Ente

camerale, Daniele Rossi, ha detto: «Questo corso riparte oggi dopo quasi 20 anni dall'ultima volta. Sono molto felice di aver visto ripartire questa attività di formazione la cui ricaduta per i commercianti locali è particolarmente significativa in termini di professionalizzazione dei titolari e dei loro collaboratori e quindi di miglioramento dell'offerta alla clientela. Sono altrettanto lieto che al corso abbiano inteso partecipare aziende di tutta la provincia, sintomo che sia nei centri principali sia in quelli più piccoli ci sono realtà commerciali che vogliono evolversi e far crescere le competenze dei loro dipendenti e la qualità dell'offerta. Sono convinto che il commercio di prossimità debba essere capace di qualificarsi sempre di più per affrontare al meglio le sfide durissime poste dai nuovi comportamenti di acquisto della clientela e dunque non rimanerne schiacciati».