



Maurizio Surace

24/10/2019

L'imperativo di ogni attività commerciale è vendere ma saperlo fare non è semplice. Lo sa bene Maurizio, che a soli 17 anni lavora presso **Norauto** a Nichelino, come commesso.

"Ho frequentato all'**EnAIP di Nichelino** il corso di [Operatore ai servizi di vendita](#), grazie al quale ho fatto uno stage e ora mi hanno assunto con il contratto di apprendistato. Per fare il mio lavoro bisogna avere buone doti relazionali, cordialità, gentilezza e competenza". I clienti spesso vogliono essere consigliati, seguiti, e sono molto esigenti. "Il percorso di formazione mi ha dato competenze di **comunicazione, di marketing ma anche di contabilità, lingue e logistica**, poiché oltre a vendere mi occupo del magazzino e di allestire gli scaffali del negozio. Qui ho avuto la possibilità di mettere in pratica tutto e di migliorarmi, grazie anche allo spirito di squadra del team in cui lavoro".

Cosa mi piace di più? "Sicuramente il rapporto, ogni giorno, con persone diverse. Non sai mai chi può entrare da quella porta e cosa può chiederti".

PH: [Matteo Montaldo](#)

Autore: **En.A.I.P. Piemonte**