

TECNICO COMMERCIALE-MARKETING

Perché partecipare

Il corso consente di acquisire le competenze previste per il profilo del TECNICO COMMERCIALE-MARKETING, che si occupa di promuovere e vendere il prodotto aziendale, offrendo una consulenza personalizzata volta ad offrire soluzioni orientate alle richieste del cliente. Si relaziona con il mercato esterno (nazionale o internazionale) e con le funzioni interne aziendali, con particolare riferimento alla produzione. Gestisce i rapporti con clienti e fornitori, promuovendo il catalogo dei prodotti aziendali, attraverso modalità tradizionali e/o online, gestendo la trattativa commerciale e predisponendo la documentazione necessaria alla vendita e al trasporto della merce.

Il percorso formativo si rivolge a cittadini disoccupati o occupati, residenti o domiciliati nei comuni della Regione Friuli Venezia Giulia, di età superiore ai 18 anni.

La partecipazione all'operazione richiede come prerequisito formale per l'accesso al corso aver conseguito una Qualificazione professionale di livello EQF 3 correlata per:

- Addetto alle vendite
- Addetto alle relazioni commerciali
- Addetto alla segreteria
- Addetto alla contabilità

Chi può partecipare

Oppure diplomi di scuola secondaria di secondo grado

In ogni caso, per una proficua partecipazione all'operazione si richiede il possesso dei seguenti ulteriori prerequisiti:

- conoscenza della lingua italiana di livello B1 del Quadro comune europeo per l'apprendimento delle lingue;
- conoscenza della lingua inglese di livello A2 del Quadro comune europeo per l'apprendimento delle lingue;
- competenze logico-matematiche di base.

Il corso si sviluppa con riferimento al Repertorio delle qualificazioni regionali.

Al suo interno si acquisiranno le conoscenze e le competenze per:

- Utilizzare metodi di ricerca, rilevazione e analisi dei dati
- Elaborare un piano generale di comunicazione a diversi livelli (prodotto, brand, comunicazione sociale)
- Elaborare strategie di distribuzione e di placing
- Elaborare ipotesi di intervento per il superamento delle criticità in coordinamento con il settore del marketing
- Gestire la rete di vendita diretta
- Individuare piani di azione in coerenza con le politiche commerciali e gli obiettivi di vendita prestabiliti
- Gestire la rete di vendita on line
- Gestire il catalogo on-line
- Gestire l'offerta commerciale
- Gestire aspetti amministrativi e commerciali dei servizi di spedizione e trasporto merci
- Presentare al potenziale cliente, italiano e/o straniero, i prodotti/servizi contenuti in Catalogo/software Configuratore di prodotto, illustrandone le caratteristiche specifiche
- Utilizzare sistemi di e-procurement per promuovere il proprio catalogo prodotti/servizi o per qualificarsi come fornitori

Che cosa si farà

- Gestire la trattativa commerciale con clienti italiani e/o stranieri per offerte non previste in Catalogo/Configuratore
- Predisporre l'offerta commerciale e negoziare contratti di compravendita sicuri e completi con i fornitori/clienti italiani e/o stranieri
- Utilizzare sistemi informatici per la gestione dei clienti

Contenuti tecnico-professionali:

- Fondamenti del marketing
- Il marketing mix
- Le strategie di marketing
- Sostenibilità e green transition
- Vendita diretta
- Vendita on line
- Tecniche di vendita
- Aspetti commerciali
- Documentazione amministrativa dei servizi di spedizione e trasporto merci
- Lingua inglese in ambito commerciale/amministrativo

Il corso comprende inoltre i moduli sulla ricerca attiva del lavoro anche con strumenti digitali e sulla sicurezza, generale e specifica.

Quanto dura

Il corso si avvierà al raggiungimento del numero minimo di iscrizioni richiesto dalla normativa (almeno 12). La durata totale è di 600 ore, di cui 400 di aula e laboratorio e 200 di stage.

Dove



FONDAZIONE OPERA SACRA FAMIGLIA
Viale de La Comina, 25 - 33170 Pordenone
Tel. 0434 361470
Mail: infocorsi@fondazioneosf.it

Come partecipare

Le persone **occupate** possono rivolgersi direttamente all'ente organizzatore, presso i recapiti indicati qui sotto.

Le persone **disoccupate** possono accedere ai corsi del programma PIAZZA GOL rivolgendosi al Centro per l'impiego.

Attestato

Al termine del corso sarà rilasciato dalla Regione FVG un attestato di qualifica di quarto livello EQF (*European Qualifications Framework*).

Saranno inoltre rilasciati gli attestati di formazione in materia di sicurezza e salute sul luogo di lavoro (formazione generale e specifica).

Referente del corso

Ufficio Analisi Progettazione Promozione
Tel. 0434 361470
Email infocorsi@fondazioneosf.it

Info

Tutte le informazioni sui corsi del programma PIAZZA sono disponibili sul sito:
<https://formazione.fvg.it/PiazzaGol/public/>