



TECNICO QUALIFICATO IN GESTIONE DI MARKETING DI AZIENDA AGRICOLA - Profilo non più attivabile dal 23/07/2009

Settore ISFOL: 01 - AGRICOLTURA
SubSettore ISFOL: 0101 - Conduzione amministrazione commercializzazione in agricoltura
Codice Profilo: 0101012

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore dell'agricoltura, caccia e relativi servizi. Interpreta indagini di mercato, cura la promozione, determina il costo di produzione dei prodotti, gestisce rapporti tra produzione e distribuzione, organizza le attività degli uffici, esegue le operazioni amministrative, commerciali e bancarie e sviluppa la commercializzazione dei prodotti. Opera assumendo le responsabilità connesse al ruolo tecnico che svolge, compreso l'aggiornamento professionale.

Codice ATECO

A01 - AGRICOLTURA, CACCIA E RELATIVI SERVIZI

Contenuti di base

- *legislazione aziendale;
- *organizzazione ed amministrazione aziendale;
- *nozioni di psicologia sociale e comportamentale;
- *tecniche di indagine demoscopica e motivazionale;
- *tecniche di determinazione degli standard qualitativi dei prodotti agricoli;
- *tecniche e strategie di marketing riferito ai prodotti agricoli;
- *procedure relative all'importazione, esportazione e circolazione della merce;
- *contratto di lavoro e principali normative regolanti il rapporto di lavoro;
- *igiene del lavoro, prevenzione, pronto soccorso

Contenuti tecnico-professionali

- *lettura ed interpretazione delle indagini di mercato;
- *allestimento di campagne pubblicitarie ed iniziative pubblicitarie;
- *determinazione del costo di produzione dei prodotti;
- *gestione dei rapporti tra comparto di produzione e comparto di distribuzione;
- *organizzazione delle attività svolte negli uffici amministrativi;
- *esecuzione delle operazioni amministrative, commerciali e bancarie;
- *sviluppo della commercializzazione dei prodotti nel settore attraverso la ricerca di nuovi mercati e la qualificazione di quelli esistenti;

*rapporti interpersonali a monte e a valle e con i livelli di responsabilità;

*previsione dell'evoluzione del proprio ruolo professionale

Contenuti trasversali

Requisiti di ingresso

*Istruzione secondo ciclo: titolo attestante il compimento del percorso relativo al secondo ciclo dell'istruzione (sistema dei licei o sistema dell'istruzione e formazione professionale) indirizzo commerciale; oppure Formazione professionale: qualifica professionale di II livello corrispondente a profilo professionale nel settore/subsettore di riferimento; oppure Istruzione primo ciclo: diploma di scuola secondaria di primo ciclo + esperienza lavorativa biennale nel settore di riferimento null

Criteri di selezione

*test psicotecnici attitudinali;

*colloquio individuale e di gruppo

Sbocchi occupazionali

*aziende agricole

Durata

*ore 900

Professionalità docente

*diploma o laurea preferibilmente nel settore amministrativo/commerciale;

*esperti del settore;

*tutor

Attrezzature e sussidi didattici

*aula attrezzata con lavagna luminosa e a fogli mobili e sussidi audiovisivi e informatici;

*laboratorio attrezzato con strumenti e supporti occorrenti per l'esercizio della professione

Note