



TECNICO QUALIFICATO IN MARKETING - Profilo non più attivabile dal 23/07/2009

Settore ISFOL: 23 - ATTIVITA' PROMOZIONALI E PUBBLICITA'
SubSettore ISFOL: 2301 - Marketing
Codice Profilo: 2301022

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore delle attività di servizi alle imprese. Si occupa di controllo di gestione, organizzazione aziendale, politica dei prodotti, tecniche pubblicitarie, aspetti economici e finanziari delle operazioni con l'estero. Risolve le problematiche commerciali e utilizza le tecniche del marketing operativo. Opera assumendo le responsabilità connesse al ruolo tecnico che svolge, ivi compreso il proprio aggiornamento professionale.

Codice ATECO

K74 - ATTIVITÀ DI SERVIZI ALLE IMPRESE

Contenuti di base

- *organizzazione aziendale (aree funzionali e tipologie di struttura);
- *controllo di gestione (strumenti);
- *elementi di statistica;
- *informatica di base e gestionale (sistemi operativi, videoscrittura, fogli elettronici);
- *area commerciale e funzione di marketing;
- *studio del mercato;
- *segmentazione della domanda e della vendita;
- *ricerche di mercato;
- *definizione del marketing mix;
- *politica del prodotto;
- *marketing del prodotto e dei servizi;
- *pubblicità e promozione;
- *canali di distribuzione commerciale;
- *marketing strategico;
- *costi dell'area commerciale;
- *budget delle vendite;
- *elementi di economia industriale;
- *aspetti economici e finanziari delle operazioni con l'estero;
- *regolamenti nel commercio internazionale: esame dell'operazione di import ed export;
- *conoscenza di base di una lingua straniera;

- *nozioni di base psicosociologiche;
- *contratto di lavoro e principali normative regolanti il rapporto di lavoro;
- *igiene del lavoro, prevenzione, pronto soccorso

Contenuti tecnico-professionali

- *risoluzione delle problematiche della funzione commerciale;
- *utilizzo delle tecniche del marketing operativo;
- *attivazione di meccanismi di marketing operativo nell'ambito dei servizi commerciali;
- *utilizzazione di sistemi di elaborazione dati;
- *utilizzo delle conoscenze linguistiche per la gestione dei rapporti internazionali;
- *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); oppure Formazione professionale: qualifica professionale di II livello corrispondente a profilo professionale nel settore/subsetto 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 industriali e commerciali

Durata

- *ore 800

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 e documentazione necessaria

Note