



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

Settore ISFOL: 23 - ATTIVITA' PROMOZIONALI E PUBBLICITA'
SubSettore ISFOL: 2301 - Marketing
Codice Profilo: 2301042

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore delle attività di servizi alle imprese e in particolare nel marketing. Individua i canali distributivi, pianifica l'approccio a nuovi segmenti di mercato, gestisce e controlla il territorio di vendita, elabora tecniche di assistenza alla vendita, gestisce il magazzino e pianifica campagne promozionali e pubblicitarie. 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

- *basi di informatica;
- *pacchetti applicativi per il word processing e di produttività individuale;
- *marketing strategico ed operativo;
- *elementi di amministrazione aziendale;
- *tecniche di ricerca di mercato;
- *legge n. 426 del 11/6/71 (normativa del commercio);
- *logistica industriale;
- *tipologie dei beni strumentali e di consumo;
- *elementi di sociologia e psicologia dei consumi di beni e servizi;
- *organizzazione dei trasporti;
- *contratto di lavoro e principali normative regolanti il rapporto di lavoro;
- *igiene del lavoro, prevenzione, pronto soccorso

Contenuti tecnico-professionali

- *individuazione dei canali distributivi per categoria di bene, ed in relazione alla tipologia di dettaglio e/o ingrosso;
- *tecniche di segmentazione di mercato;
- *pianificazione dell'approccio a nuovi segmenti di mercato;
- *gestione e controllo del territorio di vendita;
- *utilizzo di software applicativo alla gestione dei prodotti e dei canali distributivi;
- *elaborazione di tecniche di assistenza alla vendita in centri di distribuzione;

*pianificazione di campagne promozionali e pubblicitarie, istituzionali e per famiglie di prodotti;

*gestione di magazzino e di valorizzazione scorte;

*rapporti interpersonali a monte ed 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

*valutazione delle motivazioni;

*test: doti di creatività ed estroversione, autonomia, analisi e sintesi, comunicativa, mobilità

Sbocchi occupazionali

*impresa commerciale e manifatturiera;

*servizi commerciali

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 e documentazione necessaria

Note