ESPERTO DI MARKETING NEI PAESI EMERGENTI - Profilo non più attivabile dal 23/07/2009

Settore ISFOL:	23 - ATTIVITA' PROMOZIONALI E PUBBLICITA'
SubSettore ISFOL:	2301 - Marketing
Codice Profilo:	2301083

Descrizione

E' una professionalità altamente qualificata che opera nel settore delle attività di servizi alle imprese a diretto contatto con il centro direzionale dell'impresa e gestisce le strategie di marketing verso i mercati esteri. Svolge l' attività di vendita di servizi in forma di contract management, di concessionario in esclusiva di strategie di penetrazione in mercati stranieri e come consulente di direzione strategica e di marketing.

Codice ATECO

K74 - ATTIVITÀ DI SERVIZI ALLE IMPRESE

Contenuti di base

*elementi di informatica (sistema operativo e pacchetti applicativi);
*lingua inglese;
*caratteristiche dell'ambiente mercato;
*strategie di sviluppo aziendale e di suoi effetti;
*definizione degli obiettivi e definizione del sottoinsieme commerciale;
*pianificazione e controllo delle attività;
*impiego e sviluppo delle risorse affidate;
*piani di attività;
*gestione dei budget;
*motivazione alla missione;
*introduzione alle problematiche commerciali;
*strumenti per l'analisi della posizione aziendale rispetto all'internalizzazione;
*funzione aziendale del marketing;
*funzione aziendale e rapporto con l'organizzazione;
*marketing;
*sistema informativo aziendale;
*contratto di lavoro e principali normative regolanti il rapporto di lavoro;
*igiene del lavoro, prevenzione e pronto soccorso

Contenuti tecnico-professionali

*analisi e comprensione della strategia di sviluppo delle aziende e dei suoi effetti;
*analisi e valutazione delle politiche e dell'organizzazione commerciale dell'azienda;

*analisi e valutazione del settore in cui opera l'azienda;
*analisi e valutazione dei canali produttivi;
*analisi e valutazione delle risorse linguistiche;
*analisi e comprensione delle strategie commerciali dell'azienda sui mercati internazionali;
*definizione dei pani di attività;
*definizione e gestione del budget;
*definizione dell'impiego e dello sviluppo delle risorse affidate;
*analisi del fabbisogno di mercato e delle strategie di marketing all'estero;
*analisi degli ambienti di riferimento (caratteristiche istituzionali) sociali, culturali, legali ed economiche;
*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 universitaria: diploma di laurea di 1° livello Competenze al livello ALTE C1 di almeno una lingua straniera

Criteri di selezione

*test psicotecnici attitudinali;
*colloquio individuale;
*predisposizione all'utilizzo di ambienti applicativi

Sbocchi occupazionali

*aziende manifatturiere;
*aziende di servizi;
*imprese ad interesse ambientale

Durata

*ore 900

Professionalità docente

*diplomati o laureati in materie tecnico scientifiche e in lingue;
*professionisti del settore commerciale nazionale e internazionale con valida esperienza formativa

Attrezzature e sussidi didattici

*lavagna luminosa;
*lavagna a fogli mobili;
*personal computer;
*videotape

Note