



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 piani 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