



# **TECNICO QUALIFICATO IN PROMOZIONE VENDITE (PROMOTION MANAGER) - Profilo non più attivabile dal 23/07/2009**

Settore ISFOL: 23 - ATTIVITA' PROMOZIONALI E PUBBLICITA'  
SubSettore ISFOL: 2305 - Varie attività promozionali e pubblicità  
Codice Profilo: 2305152

## **Descrizione**

E' una professionalità che opera nel settore delle attività di servizi alle imprese. Sulla base di obiettivi e strategie aziendali definisce e coordina la comunicazione e la promozione dei prodotti sul mercato, monitora costantemente l'efficacia del successo delle promozioni e ne cura le opportune modificazioni per fare acquisire all'azienda vantaggio competitivo. 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**

- \*sistema azienda (teoria organizzativa, struttura, meccanismi e processi);
- \*localizzazione, impianto, arredamento, allestimento, ambientazione e cartellistica;
- \*strategie di comunicazione;
- \*conoscenze di base di marketing;
- \*informazioni di marketing;
- \*elementi di comunicazione di massa;
- \*politiche di marchio e di marca;
- \*marketing diretto;
- \*pubbliche relazioni;
- \*pubblicità;
- \*tecniche creative;
- \*basi di informatica e uso del PC;
- \*elementi di cultura generale riguardanti il rapporto di lavoro, la prevenzione, la sicurezza e igiene del contesto operativo

## **Contenuti tecnico-professionali**

- \*comunicazione e fidelizzazione del cliente;
- \*budget di comunicazione;
- \*pianificazione e controllo delle attività di comunicazione;

- \*scelta e pianificazione dei mezzi in funzione delle strategie di comunicazione;
- \*gestione delle attività promozionali;
- \*gestione del rapporto col cliente;
- \*analisi dei problemi e presa di decisioni;
- \*trattativa commerciale;
- \*gestione dei rapporti con agenzie di comunicazione, pubblicità e promozione;
- \*analisi e controllo dell'attività della concorrenza;
- \*relazioni esterne;
- \*utilizzo di mezzi informatici;
- \*rapporti interpersonali a monte e a valle e con i livelli di responsabilità;
- \*previsione dell'evoluzione del proprio ruolo professionale e relativo autoaggiornamento

### **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 di valutazione attitudinale;
- \*colloquio motivazionale

#### **Sbocchi occupazionali**

\*azienda di piccola, media e grande dimensione

#### **Durata**

\*ore 600

#### **Professionalità docente**

- \*laurea in economia e commercio, giurisprudenza, scienze politiche, semiotica, filosofia, ingegneria;
- \*esperienza nella comunicazione aziendale e marketing;
- \*esperto in informatica

#### **Attrezzature e sussidi didattici**

\*aula attrezzata con sussidi audiovisivi ed informatica

#### **Note**