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

Settore ISFOL:	24 - DISTRIBUZIONE COMMERCIALE
SubSettore ISFOL:	2404 - Varie distribuzione commerciale
Codice Profilo:	2404012

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore del commercio all'ingrosso e dell'intermediazione e distribuzione commerciale. Facilita le operazioni necessarie alla commercializzazione dei prodotti nell'ambito dell'Unione Europea sia la risoluzione di problematiche commerciali sia l'utilizzo delle tecniche di marketing. Opera assumendo le responsabilità connesse al ruolo tecnico che svolge, ivi compreso il proprio aggiornamento professionale.

Codice ATECO

G51 - COMMERCIO ALL`INGROSSO E INTERMEDIARI DEL COMMERCIO, AUTOVEICOLI E MOTOCICLI ESCLUSI

Contenuti di base

*organizzazione e funzioni delle Istituzioni UE;
*direttive UE riguardanti la circolazione dei servizi e delle merci;
*sistema monetario europeo;
*normativa europea relativa agli appalti pubblici;
*paesi del mercato europeo e rispettive tendenze nei vari settori commerciali;
*tecniche di marketing;
*tecniche per la conduzione di trattative complesse;
*rapporti internazionali;
*normative bancarie, assicurative e fiscali comunitarie;
*organizzazioni pubbliche di informazione e promozione del commercio comunitario;
*lingua inglese (terminologia tecnica) per le transazioni commerciali;
*conoscenza di strumenti informatici;
*elementi di cultura generale riguardanti il rapporto di lavoro, la prevenzione, la sicurezza e l'igiene del contesto lavorativo

Contenuti tecnico-professionali

*applicazione delle normative UE riguardanti la circolazione dei servizi e delle merci, nonché quelle relative agli appalti pubblici;
*tecniche di marketing in ambito europeo;
*uso di tecniche per la conduzione di trattative complesse;
*applicazione delle normative regolanti i contratti internazionali della compravendita;

*applicazione delle normative doganali per il transito doganale (ambito in evoluzione);
*applicazione delle lingue nelle transazioni commerciali;
*uso di strumenti informatici;
*rapporti interpersonali a monte ed a valle con i livelli di responsabilità;
*previsione dell'evoluzione del proprio ruolo professionale e relativo aggiornamento

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/subsettore di riferimento; oppure Istruzione primo ciclo: diploma di scuola secondaria di primo ciclo + esperienza lavorativa biennale nel settore di riferimento competenze di almeno una lingua comunitaria diversa dall'italiano al livello ALTE B1

Criteri di selezione

*curriculum scolastico, test valutativo della formazione culturale con particolare riferimento alle tematiche commerciali e linguistiche;
*colloquio motivazionale

Sbocchi occupazionali

*imprese, enti pubblici e privati che sviluppano attività commerciali e promozionali in ambito comunitario

Durata

*ore 700

Professionalità docente

*esperti di diritto commerciale e comunitario, di economia e commercio, di marketing internazionale, di informatica; consulenti del lavoro;
*insegnanti di madrelingua

Attrezzature e sussidi didattici

*aula attrezzata con sussidi audiovisivi e informatici;
*testi, dispense e materiale di documentazione vario inerente le tematiche del corso

Note