ESPERTO IN MARKETING E DISTRIBUZIONE NEL SETTORE TESSILE-ABBIGLIAMENTO - Profilo non più attivabile dal 17/06/2010

Settore ISFOL: 24 - DISTRIBUZIONE COMMERCIALE
SubSettore ISFOL: 2404 - Varie distribuzione commerciale
Codice Profilo: 2404129

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore della distribuzione commerciale, in particolare nel settore tessile-abbigliamento. Conosce le dinamiche di sviluppo del prodotto, ha competenze relazionali, di marketing, di pianficazione e di gestione economica e delle risorse umane. Svolge un ruolo di coordinamento e/o di supervisione del gruppo di lavoro che si occupa della commercializzazione del prodotto moda.

Codice ISFOL (comparto)

2404 - Varie distribuzione commerciale

Codice ATECO

G52.41 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI TESSILI

Tipologia: Qualifica Professionale

Livello europeo qualifica: V.b

Riferimenti normativi

Obiettivi di competenza e relative aree di sapere (BASE)

	obiettivi competenze	aree di sapere
1	Essere in grado di comprendere le problematiche relative alla gestione dell'impresa peculiari del settore tessile-abbigliamento.	L'impresa nella sua configuraizone reale; le caratteristiche degli assetti aziendali; la strategia d'impresa; la gestione aziendale; la creazione di una nuova impresa.
2	Essere in grado di comprendere i principi di base per l'attività di marketing nel settore tessile-abbigliamento.	Termini tercnici del settore; formulazione del marketing mix e dei 4C; la strategia S.T.P. (segmenazione, targeting e posizionamento); la segmentazione della fedeltà. la costruzione di benefits.
3	Essere in grado di affinare le strategie e le tattiche fondamentali dell'attività di marketing nel settore tessile-abbigliamento.	Marketing internaz.le per il tessile abbigliamento; protezione marchio/prodotto; politica prezzo; strategie di penetrazione; piano di assortimento; vantaggi competitivi delle forme di distribuzione.
4	Conoscere il funzionamento dell'azienda tramite gli strumenti di marketing strategico.	Concetti generali di strategia; marketing strategico: strategia e distribuzione; posizionamento azienda; scenario nazionale ed internazionale.

5	Conoscere i processi di sviluppo del prodotto tessile abbigliamento, analizzando vincoli ed opportunità e vagliando le influenze economiche e di stile caratteristiche del mondo dellla moda.	Aspetti del prodotto tessile abbigliamento; progettazione, gestione, ciclo di vita del prodotto; aziende del settore tessile-abbigliamento; il Product Manager.
6	Conoscere le attività, i prodotti, i servizi, le manifestazioni riguardanti il settore tessile abbigliamento con riferimento al panorama artigiano ed industriale del territorio.	Attività, prodotti, servizi, manifestazioni riguardanti il settore tessile abbigliamento; le problematiche inerenti il prodotto e la produzione nel tessile abbigliamento.

Obiettivi di competenza e relative aree di sapere (TECNICO-PROFESSIONALI E TRASVERSALI)

	obiettivi competenze	aree di sapere
1	Essere in grado di utilizzare la comunicazione per migliorare i risultati nell'ambiente di lavoro anche multietnico utilizzando i media. Essere in grado di lavorare in gruppo.	Tecniche di presentazione; capacità di espressione linguistica e comportamentale; negoziazione; comunicazione cross-culture; Softskills; comunicazione tramite media.
2	Essere in grado di comprendere gli elementi caratterizzanti i diversi segmenti di mercato del comparto tessile-abbigliamento.	Storia delle relazione uomo/vestito; job orientation; analisi tendenze; visual merchandising; scienza tessile; trademarks; market communication mix; sviluppo linea abbigliamento.
3	Essere in grado di fidelizzare e prevenire i reclami del consumatore finale, analizzando il suo comportamento negli acquisti.	Il CRM (customer relation management) : studio dei sistemi distributivi e definizione delle competenze dell'addetto alla vendita; il marchio: coerenza e percezione; la reportistica.
4	Essere in grado di analizzare il merchandising per orientare le strategie ed individuare le variabil ottimali per gestire l'offerta del prodotto a qualsiasi livello nel tessile abbigliamento .	Analisi dell'offerta; strategie di merchandising nella distribuzione; la politica del marchio; l'identità del consumatore; La formazione di trend; la politica di merchandising.
5	Conoscere e padroneggiare le tematiche relative al Project Works e workshop.	Svolgimento di Project Works e workshop.
6	Essere in grado di elaborare un business plan con particolare riferimento alle esigenze del settore tessile-abbigliamento.	La natura dei costi ; Il prodotto ed il costo operativo; il concetto di cash-flow; il break-even point; il business plan di base.
7	Conoscere l'influenza della macroeconomia sulle microeconmie di azienda nel settore moda.	L'economia globale e la situazione politica; l'economia globale e le congiunture negative; l'economia globale e le piccole medie imrprese.
8	Essere in grado di utilizzare il PC nelle sue applicazioni di base e i principali sistemi operativi.	Pacchetto Office, uso del foglio elettronico per la stesura dei business plan, per la redazione del cash flow, per il calcolo del break even point.

Durata minima (ore): 1000

Requisiti di ingresso

	Titoli di istruzione	Qualifiche professionali conseguite mediante percorso/i formativo/i	Eventuali altri requisiti aggiuntivi rispetto ai titoli di studio/formazione
a)	ISTRUZIONE UNIVERSITARIA: diploma di laurea di 1° livello: (null)		

Sbocchi occupazionali

*Merchandising manager, responsabile commerciale, store manager, district manager, visual merchandiser, product manager, retail manager, direttore di negozio, responsabile franchising, export manager, stock manager.

Professionalità docente

*Docenti ed esperti del settore.

Attrezzature e sussidi didattici

Note