



TECNICO ESPERTO IN RELAZIONI CON I MERCATI ESTERI - Percorso formativo riservato al canale universitario

Settore ISFOL: 24 - DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

SubSettore ISFOL: 2404 - Varie distribuzione commerciale

Codice Profilo: 2404130

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore attività di servizi alle imprese come interfaccia tra le aziende italiane della filiera tessile impegnate sui mercati internazionali e gli operatori esteri. Gestisce gli aspetti relazionali dell'azienda all'estero in contesti fieristici di rilievo internazionale e nei processi di sviluppo delle collezioni. L'integrazione delle conoscenze di marketing con quelle tecnologiche gli consente di assumere un ruolo nel processo di innovazione di prodotto.

Codice ISFOL (comparto)

2404 - Varie distribuzione commerciale

Codice ATECO

K74 - ATTIVITÀ DI SERVIZI ALLE IMPRESE

Tipologia: Modulo Professionalizzante

Livello europeo qualifica: IV.c

Riferimenti normativi

Obiettivi di competenza e relative aree di sapere (BASE)

| | obiettivi competenze | aree di sapere |
|---|--|--|
| 1 | Essere in grado di utilizzare gli strumenti informatici ed i pacchetti software più diffusi in impresa. | Informatica: sistemi operativi; elementi di Word; Browser e posta elettronica (programma corrisponde ai moduli 1, 2 e 7 della European Computer Driving Licence - ECDL). |
| 2 | Essere in grado di comunicare in lingua inglese in forma orale e scritta con operatori commerciali esteri nel settore tessile e abbigliamento, utilizzando una terminologia adeguata al settore e all'ambito commerciale. | La lingua inglese (livello ALTE B2), con particolare attenzione al linguaggio commerciale e tecnico per le relazioni con i mercati esteri, oltre alla conoscenza dei principali termini tecnici dei processi produttivi. |
| 3 | Essere in grado di comunicare in una seconda lingua straniera (francese o tedesco o spagnolo) in forma orale e scritta con operatori commerciali esteri del Tessile/Abbigliamento, in una terminologia adeguata al settore e all'ambito commerciale. | Il Lingua Straniera (francese o tedesco o spagnolo), con particolare attenzione al linguaggio commerciale e tecnico per le relazioni con i mercati esteri. |

| | | |
|---|--|--|
| 4 | Essere in grado di leggere ed analizzare un bilancio di esercizio. | Ragioneria generale e applicata: le rilevazioni contabili tipiche delle PMI; contenuti e struttura del bilancio d'esercizio; implicazioni fiscali e transazioni internazionali nel bilancio d'esercizio delle imprese Tessile/Abbigliamento. |
|---|--|--|

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

| | obiettivi competenze | aree di sapere |
|---|---|---|
| 1 | Essere in grado di approfondire le metodologie manageriali di marketing dell'impresa industriale e di quella commerciale nella gestione dei rapporti di canale. | Marketing (rapporti ind./distr.): il ruolo della funzione di marketing nei canali di distribuzione; assortimenti commerciali; attori della filiera Tessile/Abbigliamento e relazioni; tecniche di trade marketing; il retail marketing. |
| 2 | Essere in grado di gestire gli aspetti essenziali delle tecniche, delle normative e delle operazioni di scambio con l'estero, con riferimento alle imprese del Tessile/Abbigliamento. | Tecnica industriale e commerciale: organizzazione dell'ufficio export; contrattualistica internazionale; mezzi di pagamento internazionali; agevolazioni per l'export; assicurazione del rischio commerciale. |
| 3 | Essere in grado di gestire gli aspetti di marketing strategico ed operativo nelle imprese di servizi della filiera Tessile/Abbigliamento. | Marketing (imprese di servizi): il processo di erogazione del servizio; i caratteri dell'ambiente ed il supporto fisico nell'impresa di servizi; il personale di contatto; la relazione con il cliente. |
| 4 | Essere in grado di progettare e realizzare ricerche di mercato per aziende del settore Tessile/Abbigliamento. | Marketing (ricerche di mercato): le ricerche di marketing nell'ambito del settore Tessile/Abbigliamento; i costi di una ricerca; la legge sulla privacy e le sue conseguenze nell'ambito delle ricerche di marketing. |

Obiettivi di competenza e relative aree di sapere (TRASVERSALI)

| | obiettivi competenze | aree di sapere |
|---|--|--|
| 1 | Conoscere gli elementi necessari alla valutazione dei problemi riguardanti i rapporti fra società ed economia. | Sociologia generale: il processo di socializzazione, l'identità e la nozione di status/ruolo; distribuzione delle risorse economiche e sociali; analisi dei processi di globalizzazione degli stili di vita. |

Durata minima (ore): 697

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 SECONDO CICLO: (titolo attestante il compimento del percorso relativo al secondo ciclo dell'istruzione (sistema dei licei o sistema dell'istruzione e formazione professionale)) | | ISCRIZIONE UNIVERSITA' DEGLI STUDI: iscrizione ad un corso di laurea di 1° livello in Marketing del Tessile e Abbigliamento |
|----|---|--|--|

Sbocchi occupazionali

*Imprese della filiera Tessile/ Abbigliamento e altre tipologie di aziende integrate con i mercati internazionali.

Professionalità docente

*Docenti ed esperti del settore di riferimento.

Attrezzature e sussidi didattici

Note

*Il profilo si inserisce all'interno di un modulo professionalizzante che rilascia 68 Crediti Formativi Universitari (C.F.U.). Sono previste 1003 ore di autoformazione.