



TECNICO QUALIFICATO NELLA COMMERCIALIZZAZIONE NEL SETTORE MODA (TRADE MANAGER) - Profilo non più attivabile dal 23/07/2009

Settore ISFOL: 24 - DISTRIBUZIONE COMMERCIALE
SubSettore ISFOL: 2404 - Varie distribuzione commerciale
Codice Profilo: 2404132

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore del commercio al dettaglio e in particolare della distribuzione commerciale. Fornisce alle aziende servizi professionali inerenti alla commercializzazione dei prodotti di moda mediante agenzie specializzate nel trade marketing. Pianifica e coordina i vari canali di distribuzione in collaborazione con altri profili. Opera assumendo le responsabilità connesse al ruolo tecnico che svolge, ivi compreso il proprio aggiornamento professionale.

Codice ATECO

G52 - COMMERCIO AL DETTAGLIO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI); RIPARAZIONE DI BENI PERSONALI E PER LA CASA

Contenuti di base

- *stili di apprendimento individuali e collettivi;
- *team building;
- *elementi di informatica;
- *caratteristiche delle organizzazioni aziendali e dell'industria della moda;
- *tecnologie di produzione;
- *mercati di rifornimento e mercati di sbocco nell'industria della moda;
- *stile, creazione e riproduzione della moda;
- *caratteri strutturali della distribuzione commerciale in Italia;
- *funzioni d'uso dei prodotti;
- *moda e costume;
- *consumo e comunicazione;
- *comportamenti d'acquisto;
- *funzioni di marketing nei rapporti industria/distribuzione;
- *integrazione dei sistemi pianificazione operativa e focalizzazione sul mercato;
- *sistema informativo di marketing;
- *sistema informativo aziendale;
- *fasi della pianificazione di marketing dei prodotti di moda;

- *collezione di moda, assortimento, lotti di produzione e distribuzione;
- *metodi e tecniche di composizione degli assortimenti;
- *metodi e tecniche di impostazione dei piani di marketing;
- *metodi e tecniche di pianificazione dei canali/assortimenti;
- *politiche di marca e di marchio;
- *tecniche di pianificazione e controllo della redditività;
- *efficienza economica e formazione dei prezzi;
- *strumenti di marketing communication;
- *posizionamento comunicativo dell'azienda e dei prodotti;
- *tecniche di negoziazione commerciale;
- *decision making e problem solving;
- *elementi di Project Management;
- *elementi di cultura generale riguardanti il rapporto di lavoro, la prevenzione, la sicurezza e l'igiene del contesto operativo

Contenuti tecnico-professionali

- *pianificazione e coordinamento dell'utilizzo dei canali di distribuzione in funzione degli obiettivi di posizionamento aziendale nei mercati;
- *definizione della composizione dell'assortimento per canale distributivo, ai fini della tipologia, qualità, costi, prezzi e margini, differenziazione competitiva dei prodotti;
- *mantenimento dei rapporti con le aziende distributrici e con la propria organizzazione di vendita;
- *trasmissione, interpretazione e controllo della realizzazione del piano per canale/cliente in funzione degli obiettivi di vendita;
- *supervisione e controllo della redditività canale/cliente;
- *controllo del posizionamento aziendale nei mercati/canali;
- *utilizzo di apparecchiature informatiche;
- *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 manifatturiera e di distribuzione della moda;

*area di commercializzazione dei prodotti di moda

Durata

*ore 600

Professionalità docente

*laurea in economia e commercio, chimica industriale, semeiotica;

*esperienza in comunicazione aziendale e marketing;

*esperti nel settore;

*esperti in informatica

Attrezzature e sussidi didattici

*aula attrezzata con sussidi audiovisivi e mezzi informatici muniti di software specifici

Note