



TECNICO QUALIFICATO NELLA COMMERCIALIZZAZIONE DI SOLUZIONI EDP - Profilo non più attivabile dal 17/06/2010

Settore ISFOL: 26 - INFORMATICA
SubSettore ISFOL: 2605 - Varie informatica
Codice Profilo: 2605092

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore dell'informatica e attività connesse e in particolare commercializza soluzioni hardware e software. Risolve le principali problematiche aziendali, applica le varie soluzioni grafiche alla gestione economico-aziendale, individua la potenziale clientela e definisce i contratti di vendita ed assistenza. Opera assumendo le responsabilità connesse al ruolo tecnico che svolge, ivi compreso il proprio aggiornamento professionale.

Codice ATECO

K72 - INFORMATICA E ATTIVITÀ CONNESSE

Contenuti di base

- *informatica di base: hardware e software;
- *cenni sull'elaborazione dei dati;
- *i linguaggi di programmazione: tipologie;
- *sistemi operativi, periferiche;
- *architettura reti;
- *basi di elettronica e di scienza dell'informazione;
- *organizzazione e funzioni aziendali;
- *reperimento dati e fonti di informazione commerciale;
- *principi di marketing operativo e telemarketing;
- *sviluppo ed innovazione di settore;
- *tipologie dell'utenza (segmentazione di mercato);
- *dinamiche di vendita;
- *analisi del sistema informativo aziendale;
- *Work Shop;
- *elementi di manutenzione ordinaria dei sistemi;
- *comunicazione e relazioni umane;
- *elementi di psicologia della vendita;
- *elementi di sociologia dei consumi di beni industriali;

*contratto di lavoro e principali normative regolanti il rapporto di lavoro;

*igiene del lavoro, prevenzione e pronto soccorso

Contenuti tecnico-professionali

*macroanalisi delle problematiche funzionali dell'utente;

*individuazione della configurazione ottimale in base alle richieste e ai vincoli del cliente;

*tecniche di gestione del territorio e individuazione di clientela potenziale;

*definizione del contratto di vendita ed assistenza;

*installazione, dimostrazione, formazione su sistemi ed applicativi;

*assistenza post vendita;

*rapporti interpersonali a monte ed a valle e con i livelli di responsabilità;

*previsione dell'evoluzione del proprio ruolo professionale

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

*valutazione delle motivazioni;

*test: comunicativa, socievolezza, doti organizzative, autonomia

Sbocchi occupazionali

*imprese di produzione hardware, software, software house

Durata

*ore 900

Professionalità docente

*diploma o laurea preferibilmente nel settore amministrativo/commerciale;

*esperti del settore;

*tutor

Attrezzature e sussidi didattici

*aula attrezzata con lavagna luminosa e a fogli mobili e sussidi audiovisivi e informatici;

*laboratorio attrezzato con strumenti e supporti informatici occorrenti per l'esercizio della professione

Note