

Tecnico delle vendite con specializzazione Web Marketing



Profilo/ sbocchi occupazionali

Il corso formerà la figura di Tecnico delle vendite che è in grado di realizzare piani di azione/vendita orientati ad obiettivi di risultato e standard di performance, nonché di gestire e concludere trattative commerciali conformi sia alle condizioni strategiche che alla massima soddisfazione e conseguente fidelizzazione del cliente.

Il profilo di TECNICO DELLE VENDITE CON SPECIALIZZAZIONE WEB MARKETING ha una potenzialità di impiego in qualsivoglia impresa in quanto l'area commerciale è trasversale a tutti i settori economico-produttivi del territorio. Le persone formate potranno agire come:

- tecnico della vendita e della distribuzione
- tecnico commerciale
- product manager
- responsabile delle vendite

Destinatari

I candidati dovranno essere **persone disoccupate**, residenti o domiciliati in Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione alle attività, che devono aver assolto l'obbligo d'istruzione e il diritto-dovere all'istruzione e formazione.

Requisiti di accesso

I candidati dovranno essere già in possesso delle seguenti conoscenze attinenti l'area professionale, acquisite attraverso percorsi scolastici, formativi o professionali:

- principi della comunicazione interpersonale
- principali funzioni dei programmi informatici Word ed Excel
- principali sistemi di distribuzione (GDO, franchising, etc.)
- lingua inglese (livello CEF A2)

L'accertamento dei requisiti di accesso prevedrà:

- verifica dei requisiti formali, attraverso: documento di identità, documento dello status occupazionale rilasciato dal Centro per l'Impiego (o autodichiarazione), documento da cui si evince la residenza o il domicilio in Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione all'attività formativa (o autodichiarazione).
- prova scritta per la verifica delle competenze pregresse sopra riportate

Criteri di selezione

Nel caso in cui il numero di candidati con i requisiti richiesti sia superiore al numero di partecipanti previsti si procederà ad una fase di selezione.

Solo i candidati in possesso dei requisiti di accesso accederanno alla selezione che sarà articolata in 2 fasi:

- FASE 1 -test psico/attitudinale
- FASE 2 - colloquio motivazionale

Il punteggio finale ottenuto da ciascun candidato verrà determinato dalla somma dei punteggi raggiunti nel test psico/attitudinale e nel colloquio motivazionale. L'ammissione al corso rispetterà l'ordine di graduatoria.

Argomenti trattati

- Analisi e ricerche di mercato
- Analisi della clientela e ricerche di marketing
- Analisi del settore e della concorrenza
- Tecniche di Benchmarking
- Tecniche di segmentazione della clientela
- Customer Relationship Management
- Lingua inglese
- Politiche di approvvigionamento e distribuzione
- Pianificazione ed organizzazione nel retail e nella vendita
- Definizione dei prezzi di mercato
- Il piano commerciale di vendita
- Rapporto prodotto/servizio/marchio
- Prezzo e strategie di vendita
- Il punto vendita
- La comunicazione efficace nella vendita
- Digital marketing, Internet marketing, Web marketing
- I motori di ricerca
- Indicizzazione e posizionamento
- Web analytics
- Modelli di E-commerce
- Analisi delle statistiche di vendita
- Il budget delle vendite
- I report di controllo
- Elementi di legislazione tributaria amministrativa e fiscale
- I documenti commerciali, amministrativi e modulistica aziendale
- Orientamento al lavoro
- Sicurezza sul lavoro
- FSE, pari opportunità

DURATA:

300 ore totali di cui 100 di stage

NUMERO PARTECIPANTI:

14

PERIODO DI SVOLGIMENTO E CALENDARIO:

TERMINE ISCRIZIONI:

SEDI DI SVOLGIMENTO:

FORMart Porretta, Via Marconi, 2
Porretta Terme (BO)

REFERENTE:

Simona Troiani
T. 0534-47802 - F. 0534-23830
info.porretta@formart.it

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

Il corso è finanziato da FSE Asse 1 Occupazione; non sono pertanto previste quote a carico dei partecipanti.

ATTESTAZIONE FINALE:

Al termine del percorso, previo superamento dell'esame finale, sarà rilasciato il Certificato di qualifica professionale (ai sensi della DGR 739/2013) di **TECNICO DELLE VENDITE**.

Per iscriversi alla selezione è necessario presentare domanda direttamente presso gli uffici di FORMart Porretta o inviando la domanda di iscrizione con gli allegati previsti per e-mail o per fax. La domanda di iscrizione è scaricabile al seguente link: <http://www.formart.it/iscrizione-selezioni-occupabilita-2015/>