Unione europea
Fondo sociale europeo
Investiamo nel vostro futuro

Regione Emilia-Romagna
Assessorato Scuola, formazione professionale
università e ricerca, lavoro

RETE POLITECNICA
La tecnica per crescere

Percorsi di Formazione superiore 2013/2014

Titolo del percorso	**Tecnico commerciale-marketing – business developer in nuovi mercati**
Descrizione del profilo	La figura opera come business developer su nuovi mercati ed è in grado di tradurre in azioni di marketing e vendita gli obiettivi strategico-commerciali prefissati dall'impresa di appartenenza, di analizzare lo scenario complessivo dei mercati in funzione dell'offerta e del posizionamento dei prodotti/servizi, nonché di provvedere all'organizzazione della rete vendite ed alle modalità contrattualistiche per la gestione clienti.
Ente di formazione	Associazione Emiliano-romagnola di Centri Autonomi di formazione professionale – A.E.C.A.
Sede di svolgimento	Associazione "Opere Sacro Cuore – F.P. – A.C.A." Corso Garibaldi, 65 48022 Lugo (Ra) Tel. 0545-22147 Referente: Bucchi Giovanna Luisa
Contenuti del percorso	Principali: analisi di mercato; configurazione offerta prodotto/servizio; posizionamento prodotto/servizio; traduzione operativa strategia commerciale; lingua inglese; lingua spagnola; office automation e nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione.
Requisiti di accesso	Disoccupati (prioritariamente giovani) e/o occupati (con orari flessibili e compatibili con la frequenza), che abbiano assolto l'obbligo formativo, con conoscenze economiche generali, linguistiche (inglese) e informatiche.
Iscrizione e modalità di selezione	**Iscrizioni entro il 31/01/2014.** Le iscrizioni si possono effettuare presso la sede di svolgimento del corso. La selezione prevede: – prova pratica (uso Word-Excel); – prove scritte/test di inglese non commerciale, gestione economica (sistema economico e sue funzioni; fasi e strumenti dell'attività economica); – colloquio. È data priorità ai giovani disoccupati. Sono elementi apprezzabili il possesso del diploma di Scuola Secondaria di secondo grado e la conoscenza di altre lingue straniere.
Attestato rilasciato	Certificato di qualifica professionale "Tecnico commerciale-marketing".

aeca

Centro di formazione professionale SACRO CUORE LUGO C.F.P.

Durata e periodo di svolgimento	300 ore, di cui 220 di aula e 80 di stage. Da febbraio a luglio 2014. Possibilità di 4 tirocini formativi di 200 ore (gestione delle operazioni commerciali con l'estero), da svolgersi dopo il percorso di qualifica (settembre-ottobre 2014).
Numero partecipanti	12
Soggetti che partecipano alla progettazione e realizzazione del percorso	
Istituzioni scolastiche, Università	Istituto di Istruzione Superiore "E. Stoppa – G. Compagnoni" Lugo (RA) Istituto Tecnico paritario "Sacro Cuore" Lugo (RA)
Imprese	SACMI IMOLA s.c. – Imola (BO), DIEMME ENOLOGIA S.p.A. – Lugo (RA), MADEL S.p.A. – Cotignola (RA), EUROVO s.r.l. – S. Maria in Fabriago di Lugo (RA), UNITEC S.p.A. – Lugo (RA), ITALIANSPED S.p.A. – Imola (BO)
Riferimenti	Operazione Rif. PA 2013-2260/RER/1 Approvata con Deliberazione della Giunta Regionale n. 1749 del 25/11/2013.