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 2.0**
Descrizione del profilo	Il Tecnico commerciale-marketing è in grado di tradurre in azioni di marketing e vendita gli obiettivi strategico-commerciali prefissati, analizzando lo scenario complessivo del mercato di riferimento in funzione dell'offerta e del posizionamento dei prodotti e dei servizi, provvedendo all'organizzazione della rete vendite ed alle modalità contrattualistiche per la gestione clienti. La figura ha competenze specifiche in comunicazione e marketing web 2.0.
Ente di formazione	RTI tra Ecipar soc. cons. a r.l. ed Ecipar scrl di Reggio Emilia
Sede di svolgimento	Ecipar scrl - Via V. Monti 19/1 – 42122 – Reggio Emilia Tel 0522/265111 Referente del Progetto: Paolo Ugolotti
Contenuti del percorso	Marketing e orientamento al lavoro Comportamento d'acquisto e politiche commerciali Ricerche di mercato e gestione delle informazioni Sviluppo e lancio di nuovi prodotti e servizi Il piano di marketing Budget marketing e analisi economica delle decisioni di marketing Brand management e media planning Web marketing e E-commerce Comunicazione nel Web 2.0 Marketing nel web 2.0 CRM e Strumenti
Requisiti di accesso	Titolo di Studio: Diploma di istruzione secondaria superiore Il percorso è rivolto a giovani e adulti disoccupati ed occupati già in possesso di conoscenze e capacità tali da facilitare il processo di apprendimento delle competenze proprie della qualifica, con priorità per i giovani disoccupati.
Iscrizione e modalità di selezione	Iscrizioni entro il 21/02/2014 I criteri di selezione sono: colloquio individuale motivazionale e psico-attitudinale e prova scritta orientata a valutare le conoscenze tecniche in ingresso. Sono richieste nozioni di base di: capacità logico matematiche, conoscenza di base lingua inglese e di una seconda lingua straniera, competenze informatiche di base, Conoscenze di economia aziendale,

ECIPAR
FORMAZIONE E SERVIZI INNOVATIVI

	Conoscenze di organizzazione aziendale, conoscenze di base delle norme di sicurezza , Capacità relazionali Priorità di accesso ai giovani disoccupati
Attestato rilasciato	Certificato di qualifica professionale – “Tecnico commerciale marketing”
Durata e periodo di svolgimento	L’attività formativa si svolgerà dal 05/03/2014 a settembre 2014 300 ore di cui 200 ore di aula, 100 ore di stage
Numero partecipanti	15
Soggetti che partecipano alla progettazione e realizzazione del percorso	
Istituzioni scolastiche, Università	
Imprese	- CNA ASSOCIAZIONE PROVINCIALE REGGIO EMILIA - PINETA ZOOTECNICI SAS - FENICE POOL SRL - RIMEF SRL
Riferimenti	Operazione Rif. PA 2013-2280/RER/1 approvata con Deliberazione della Giunta Regionale n. 1749/2013