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 delle vendite con competenze nel settore agroalimentare orientato ai mercati internazionali**
Descrizione del profilo	Il Tecnico delle Vendite con competenze nel settore agroalimentare orientato ai mercati internazionali 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. Acquisirà la conoscenze di aspetti relativi al settore dell'agroalimentare sia in termini di caratteristiche del prodotto, che in termini della gestione della filiera (dalla produzione, distribuzione del prodotto ai mercati di riferimento nazionali e internazionali) Un profilo caratterizzato dalla conoscenza della lingua inglese e dell'informatica utile alla commercializzazione dei prodotti sia a livello nazionale che internazionale che sappia utilizzare e proporre strumenti tecnologici e innovativi che aumenteranno la competitività sul mercato delle realtà produttive.
Ente di formazione	IRECOOP Emilia-Romagna Società Cooperativa
Sede di svolgimento	Irecoop Bologna Via A. Calzoni 1/3, 40128 Bologna
Contenuti del percorso	Economia Agroalimentare e Elaborazione di dati; Tecniche degli scambi internazionali e diritto commerciale; Marketing Agroalimentare: mercato e strategie di comunicazione; Tecniche di Vendita; La rete di vendita: evoluzione e adattamenti del sistema distributivo agroalimentare; comunicazione e produzione dei prodotti; Sicurezza; Pari opportunità; FSE; Interculturalità
Requisiti di accesso	Giovani e adulti, disoccupati o occupati già in possesso di conoscenze e capacità tali da facilitare il processo di apprendimento delle competenze proprie della qualifica "Tecnico delle Vendite" . Avranno priorità i disoccupati e i giovani, dove giovane si riferisce a persone con massino 34 anni come da UE.
Iscrizione e modalità di selezione	Le iscrizioni dovranno pervenire entro e non oltre il 10/02/2014, e potranno essere scaricate dal sito www.irecoop.it sede di Bologna. Per informazioni potete contattare Lupo Claudia allo 051/7099014 o via mail lupoc@irecoop.it. Il processo di selezione sarà suddiviso in due momenti: somministrazione di un test tecnico/contenutistico; colloquio individuale/motivazionale.
Attestato rilasciato	Certificato di qualifica professionale (ai sensi DGR. 530/06) Qualifica "Tecnico delle Vendite"

IRECOOP
ISTITUTO REGIONALE PER L'EDUCAZIONE COOPERATIVA
EMILIA-ROMAGNA

Durata e periodo di svolgimento	Il percorso ha una durata di 300 ore, di cui 180 ore d'aula e 120 ore di stage. Il periodo di svolgimento sarà Marzo 2014 - Ottobre 2014.
Numero partecipanti	12
Soggetti che partecipano alla progettazione e realizzazione del percorso	
Istituzioni scolastiche, Università	
Imprese	Cantina di Bazzano Società Agricola Cooperativa Conserve Italia Società Cooperativa Agricola CLAI s.c.a.
Riferimenti	Operazione Rif. PA 2013-2296/RER/3 approvata con Deliberazione della Giunta Regionale n. 1749/2013