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 indirizzo ittico**
Descrizione del profilo	La figura SRQ da formare è quella del Tecnico commerciale - marketing, ovvero colui che 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/servizi, nonché provvedendo alla organizzazione della rete vendite ed alle modalità contrattualistiche per la gestione clienti. La figura così declinata sarà orientata verso il settore ittico, integrando le competenze stabilite a livello regionale con quelle proprie del settore individuato.
Ente di formazione	Cesvip Emilia Romagna soc. Coop.
Sede di svolgimento	CESVIP sede di Rimini – Via Fratelli Leurini N. 2 Tel. 0541- 57734 rimini@cesvip.emiliaromagna.it Referente: Fulvia Gemmani – Stefania Geri
Contenuti del percorso	Mercato di riferimento (focus sul mercato ittico Tendenze del settore ittico Individuazione e definizione target clienti Elaborazione prodotto /servizio offerto Posizionamento prodotto/servizio offerto Strategie di prezzo Strategia commerciale con orientamento all'internazionalizzazione del settore ittico Piano operativo e reportistica
Requisiti di accesso	Il percorso è rivolto a giovani/adulti occupati e/o disoccupati in possesso di conoscenze e capacità pregresse, acquisite nell'ambito di percorsi di istruzione/formazione oppure a seguito di esperienza lavorativa nell'area professionale di riferimento (marketing e vendite). Sono richieste inoltre: - conoscenza del personal computer e dei principali programmi del pacchetto Office - conoscenza della terminologia tecnica in due lingue straniere - capacità di interpretare spinte motivazionali e logiche comportamentali dei consumatori finali, delineandone la propensione all'acquisto a fini previsionali della domanda di mercato

CESVIP
CENTRO SVILUPPO PICCOLA E MEDIA IMPRESA

Iscrizione e modalità di selezione	Iscrizione entro il 10-03-2014. Selezione mediante: test di tipo attitudinale + colloquio motivazionale individuale + eventuali prove aggiuntive
Attestato rilasciato	Certificato di qualifica professionale – Tecnico commerciale marketing
Durata e periodo di svolgimento	300 ore di cui 120 di stage Marzo – Settembre 2014
Numero partecipanti	12
Soggetti che partecipano alla progettazione e realizzazione del percorso	
Istituti di ricerca	Coopmare, CDS
Imprese	Riccione vongole, Mitili srl, Consorzio Linea Azzurra, Cooperativa casa del pescatore ,Cooperativa lavoratori del mare,cooperativa casa del pescatore, Cooperativa lavoratori del mare , Cooperativa marinara, Consorzio pescatori di Goro, La fenice, Consorzio mitilicoltori dell'Emilia Romagna, Cooperativa Rosa dei venti
Riferimenti	Operazione Rif. PA 2013-2304/RER/3 approvata con Deliberazione della Giunta Regionale n. 1749/2013