

Percorsi di Formazione superiore 2013/2014

Titolo del percorso	Tecnico Commerciale Internazionale per il settore biomedicale
Descrizione del profilo	<p>Il Tecnico Commerciale Internazionale per il settore biomedicale è in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> – supportare a livello decisionale le imprese produttive del settore biomedicale in area commerciale e marketing; – affiancare la direzione aziendale nello sviluppare ed individuare canali commerciali e opportunità di mercato in una data area geografica; – fare analisi di mercato valutando con competenza dati e fonti di informazioni; – predisporre e monitorare piani di marketing di prodotti o linee di prodotti; – intrattenere rapporti con i clienti, rilevando le loro esigenze e collaborando per individuare i prodotti e/o i servizi più adeguati; – gestire processi di customer satisfaction; <p>applicare metodologie innovative nella gestione dei mercati esteri.</p>
Ente di formazione	I.F.O.A. Istituto Formazione Operatori Aziendali
Sede di svolgimento	<p>IFOA Via A. Calzoni 6, Bologna Tel. 051 368652</p> <p>Per informazioni: IFOA – Ufficio informazioni e Selezioni Via G. Giglioli Valle, 11 - 42124 Reggio Emilia Numero Verde 800.915108</p>
Contenuti del percorso	Organizzazione e impresa; marketing e vendite; internazionalizzazione d'impresa; prodotti biomedicali; laboratorio di marketing internazionale e innovazione.
Requisiti di accesso	Il corso si rivolge a giovani e adulti disoccupati e occupati, già in possesso di conoscenze e capacità tali da facilitare l'apprendimento delle competenze proprie della qualifica (conoscenze economiche o del settore biomedicale e scientifico), con priorità per i disoccupati.
Iscrizione e modalità di selezione	<p>Iscrizioni entro il 21/2/2014.</p> <p>Il format di iscrizione on-line è presente sul sito www.ifo.it. La scheda di iscrizione può essere anche scaricata dal sito, compilata e rinviata tramite fax: 0522.329283 o via e-mail: selezioni@ifo.it. L'accesso prevede il superamento di una prova attitudinale, una prova tecnica e un colloquio.</p>

Attestato rilasciato	Al termine del percorso verrà rilasciato, previo superamento dell'esame finale, il Certificato di qualifica professionale (ai sensi LR. 12/2003) di Tecnico Commerciale Marketing
Durata e periodo di svolgimento	300 ore di cui 120 di stage aziendale. Da marzo a dicembre 2014. Il progetto di esperienza individuale in situazione lavorativa, della durata di 300 ore, si svolgerà presso le aziende partner a partire dal termine dello stage e si concluderà entro dicembre 2014. Gli allievi saranno selezionati in base alle indicazioni di preferenza aziendali.
Numero partecipanti	15
Soggetti che partecipano alla progettazione e realizzazione del percorso	
Imprese	Fondazione DEMOCENTER-SIPE S.C.R.L , Sidam srl, Eurosets Srl, Simad srl, Medisystem Europe Spa, Egicon Srl
Riferimenti	Operazione Rif. PA 2013-2354/RER/1. Approvata con Deliberazione della Giunta Regionale n. 1749/2013.