

## Tecnico commerciale e marketing

### Perché partecipare

Per acquisire le competenze professionali per:

- le competenze tecniche professionali necessarie per promuovere e vendere il “prodotto/servizio” aziendale, offrendo una consulenza personalizzata volta ad offrire soluzioni orientate alle richieste del cliente;
- le competenze relazionali per gestire sia i rapporti con clienti italiani ed esteri in base al mercato di riferimento (nazionale e/o internazionale) che con le funzioni interne aziendali, con particolare riferimento alla produzione;
- le competenze specifiche finalizzate alla gestione della promozione del catalogo di prodotti/servizi attraverso modalità tradizionali e/o online, gestendo la trattativa commerciale e predisponendo la documentazione necessaria alla vendita e al trasporto della merce.

### CHI PUÒ PARTECIPARE

Possono partecipare tutte le persone iscritte al Programma PIPOL.

Requisiti: titolo di studio di qualifica professionale di livello EQF 3 coerente (addetto alle vendite, addetto alle relazioni commerciali, addetto alla contabilità, addetto alla segreteria) o diploma di istruzione secondaria di secondo grado; conoscenza della lingua italiana almeno livello A2; conoscenza della lingua inglese almeno livello A2; padronanza di base di competenze informatiche.

Per i candidati che possiedono già delle competenze tecniche in ingresso è prevista l'attivazione di una procedura di validazione per il riconoscimento di tali competenze, al fine di verificare le condizioni per una eventuale riduzione e rimodulazione del monte ore corso.

### Contenuti

Il corso si sviluppa, con riferimento al Repertorio dei Settori Economico Professionali della Regione FVG, nell'ambito di cinque qualificatori professionali principali (alcuni sviluppati interamente ed altri parzialmente) che porteranno gli allievi ad acquisire le necessarie competenze per potersi spendere nel mercato del lavoro:

#### MARKETING OPERATIVO

Collaborare all'organizzazione dell'attività commerciale vera e propria (politiche relative al prodotto/servizio, al prezzo, alle iniziative comunicative e distributive) in base agli obiettivi strategici dell'azienda.

#### GESTIONE DELLA RETE DI VENDITA DIRETTA

Programmare soluzioni operative volte alla massimizzazione del fatturato e gestire la loro attuazione in maniera efficace, monitorando le prestazioni di vendita al fine di intervenire per il superamento delle criticità.

#### GESTIONE DELLA VENDITA ONLINE

Programmare soluzioni operative volte alla massimizzazione del fatturato e gestire la loro realizzazione nella vendita online, monitorando il suo funzionamento, la sua usabilità e le sue statistiche di accesso e di vendita al fine di apportare, se necessario, miglioramenti.

#### GESTIONE DELL'OFFERTA COMMERCIALE

Promuovere il catalogo dell'azienda elaborando l'offerta commerciale e curando tutte le fasi della trattativa e dell'evasione dell'ordine, tenendo conto delle caratteristiche tecniche dei prodotti/servizi offerti e delle richieste del cliente.

#### GESTIONE AMMINISTRATIVA E DOCUMENTALE DI SERVIZI DI SPEDIZIONE E TRASPORTO

Predisporre la documentazione per la spedizione e il trasporto merci in ambito UE ed extra UE, conformemente con le normative amministrative, fiscali e doganali nazionali ed internazionali, verificando l'esecuzione di tutti gli adempimenti previsti.

### Conoscenze tecnico professionali

- Elementi di marketing operativo
- Determinazione listino prezzi
- Politiche di prezzo
- Piano di prodotto
- Piano di comunicazione
- Piano di distribuzione
- Gestione della rete di vendita diretta
- Obiettivi di vendita
- Piano operativo di azioni di vendita
- Monitoraggio e valutazione performance
- Gestione vendita online
- Obiettivi di vendita
- Piano di azione commerciale
- Progettazione del sito
- Gestione catalogo online
- Evasione degli ordinativi
- Funzionamento e usabilità del sito
- Statistiche d'accesso e vendita
- Gestione dell'offerta commerciale
- Catalogo
- Clienti fidelizzati e nuovi clienti
- Trattativa: standard o personalizzata
- Offerta commerciale
- Ordine
- Gestione amministrativa e documentale di servizi di spedizione e trasporto merci
- Trasporto in paesi UE
- Trasporto in paesi extra UE
- Esportazione temporanea
- Coperture assicurative e documentazione fiscale
- Pagamenti
- Gestione della relazione con il cliente: customer satisfaction
- Valutazione livello di soddisfazione, assistenza post vendita

### Durata

**600 ore** di aula e laboratorio, di cui **200 di stage** in azienda. Il corso si avvierà al raggiungimento del numero minimo di allievi previsti (12 iscritti).

### Quando

Dal 15/10/2020

### Come partecipare

Per partecipare ai corsi è necessario **iscriversi a PIPOL** registrandosi on-line sul sito della Regione Friuli Venezia Giulia (soggetti NEET under 30 nella sezione [Garanzia Giovani](#), adulti disoccupati sezione [Occupabilità](#)) o recandosi presso uno dei [Centri per l'Impiego](#) della Regione.

Parte del monte ore del corso si svolgerà in modalità on-line.

### Attestato

Al termine del corso sarà rilasciato un attestato di qualifica professionale di livello 4 EQF.

**Referente del corso**

**Enrico Ienco**  
[enrico.ienco@civiform.it](mailto:enrico.ienco@civiform.it)  
 Tel. 040 9719811

Durata	600 ore
Stage	200 ore
Certificazione	Qualifica di formazione professionale di livello 4 della classificazione UE
Quota di iscrizione	gratuito - finanziato da FSE / POR FVG 14-20
Riservato a	Giovani dai 18 anni e adulti
Titolo di studio	Nessun vincolo
Stato occupazionale	Disoccupati/inoccupati/a rischio disoccupazione/lavoratori in CGS o mobilità
Prerequisiti	Conoscenza della lingua italiana a livello A.2 e possesso dell'idoneità fisica per l'esercizio della professione.
Residenza/Domicilio in FVG	Residenza e/o Domicilio in FVG
Indennità di frequenza	Nessuna
Sede	Civiform Trieste
Periodo	Dal 15/10/2020
Frequenza e Orario	Orario diurno, frequenza intensiva
Note	Per i candidati che possiedono già delle competenze tecniche in ingresso è prevista l'attivazione di una procedura di validazione per il riconoscimento di tali competenze, al fine di verificare le condizioni per una eventuale riduzione e rimodulazione del monte ore corso. Parte del monte ore del corso si svolgerà in modalità on-line.



UN INVESTIMENTO PER IL TUO FUTURO