

Programmazione 2014-2020

Numero progetto	10
Titolo	Conoscenze e competenze per "TECNICO COMMERCIALE - MARKETING" – 40 ore
Tipologia	C03 - Formazione permanente
Attestato rilasciato:	Scheda capacità e conoscenze (ai sensi della DGR 739/2013)
Codice organismo referente	11
Soggetto referente:	Associazione Emiliano - Romagnola di centri autonomi di formazione professionale - A.E.C.A
Codice organismo referente	170
Soggetto referente:	CENTRO FORMAZIONE INNOVAZIONE S.R.L.
Codice organismo referente	245
Soggetto referente:	FORM.ART. Società Consortile a r.l.
Codice organismo referente	260
Soggetto referente:	IAL Innovazione Apprendimento Lavoro Emilia Romagna S.r.l. Impresa Sociale
Codice organismo referente	265
Soggetto referente:	Il Sestante Romagna s.r.l.
Codice organismo referente	282
Soggetto referente:	ISCOM FORMAZIONE PER LE IMPRESE Società Consortile arl
Codice organismo referente	283
Soggetto referente:	Istituto per lo sviluppo del commercio e del turismo dell'Emilia-Romagna - Iscom Emilia-Romagna
Codice organismo referente	284
Soggetto referente:	ISCOM Ferrara
Codice organismo referente	295
Soggetto referente:	I.F.O.A. Istituto Formazione Operatori Aziendali
Codice organismo referente	889
Soggetto referente:	Fondazione Aldini Valeriani per lo sviluppo della cultura tecnica
Codice organismo referente	3189
Soggetto referente:	CENTOFORM S.R.L.
Codice organismo referente	7003
Soggetto referente:	Cescot - Ravenna - Centro sviluppo commercio turismo e terziario s.r.l.
Codice organismo referente	9274
Soggetto referente:	DEMETRA FORMAZIONE S.R.L.
Codice organismo referente	14341
Soggetto referente:	CNA FORMAZIONE EMILIA - ROMAGNA S.R.L.
Denominazione area professionale:	MARKETING E VENDITE
Qualifica:	TECNICO COMMERCIALE - MARKETING
Codice settore:	9099 - Varie (Non classificato)

Programmazione 2014-2020

Numero edizioni:	1
Misura di politica attiva:	2.A Percorsi di aggiornamento per l'attestazione di conoscenze e capacità riferite al Repertorio delle qualifiche professionali

Sedi di svolgimento del progetto				
Comune	Provincia	Referente	Telefono	e-mail
Ferrara	Ferrara	Rita Govoni	053253218	info.ferrara@formart.it
Ravenna	Ravenna	Giorgia Vailati Facchini	0544479811	info.ravenna@formart.it
Cento	Ferrara	Rita Govoni	053253218	info.ferrara@formart.it
Cervia	Ravenna	Giorgia Vailati Facchini	0544479811	info.ravenna@formart.it
Faenza	Ravenna	Giorgia Vailati Facchini	0544479811	info.ravenna@formart.it
Lugo	Ravenna	Giorgia Vailati Facchini	0544479811	info.ravenna@formart.it

Utenza predeterminata:	<input checked="" type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
Gruppo vulnerabile:	
Nessuna tipologia di svantaggio	

<p>Nel caso di Misura 2.B indicare la denominazione del profilo regolamentato di riferimento. Negli altri casi indicare "non pertinente" (max. 500):</p>
NON PERTINENTE

<p>Motivazione della scelta della qualifica (se Misura 2.A) o del profilo regolamentato (se Misura 2.B) tenuto conto del sistema produttivo territoriale di riferimento. In particolare, nel caso di Misura 2.A e di qualifica candidata NON prevista dall'Avviso/Azione, motivare e sostanziare tale scelta progettuale. Nel caso di Misura 2.C indicare "non pertinente". (Max. 4000)</p>
<p>Le prospettive di crescita del commercio, compreso l'e-commerce, descrivono sul territorio nel primo trimestre 2022, un aumento (+1,2% sul primo trimestre 2021), grazie al comparto non alimentare (+3,3%), mentre diminuisce l'alimentare (-8,2%). Tale tendenza lascia lo spazio per la formazione di una figura tecnica capace di intervenire sui nuovi mercati ampliando le performance aziendali in particolare nella, media e grande distribuzione caratterizzate da un incremento che si contrappone al calo della piccola, che al pari potrebbe beneficiare di una figura polivalente capace di incrementare le performance di vendita. Se si osserva in termini di numerosità, le imprese attive del commercio al dettaglio risultano in calo annuo dell'1,2%. E ciò è dovuto a una metodologia di vendita legata ancora ai sistemi tradizionali one to one senza l'utilizzo di una precisa strategia di vendita del prodotto e della sua permeabilità di mercato. Tuttavia laddove i sistemi produttivi operano con una metodologia di marketing efficace si assiste a un incremento delle esportazioni che sul territorio, secondo i dati camerati, segna 1.080 milioni di euro di fatturato (+13,7% rispetto ai primi tre mesi del 2021). Tale performance positiva per i processi commerciali poggia su un'attenta ricerca di persone qualificate in ambito commerciale e marketing capaci di utilizzare anche le nuove tecnologie di e-commerce. In particolare il tecnico commerciale marketing è responsabile dell'attuazione degli obiettivi della politica commerciale dell'azienda. Definisce, qualifica e specifica le strategie commerciali dell'azienda ed individua le azioni più adatte a raggiungerle. Inoltre organizza e gestisce le risorse assegnategli per il conseguimento dei budget stabiliti, in particolare organizzando e coordinando la forza di</p>

Programmazione 2014-2020

vendita ed intervenendo nei casi più importanti direttamente nella trattativa col cliente o nella stipula di accordi commerciali. 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 servizi, inoltre sa organizzare una rete vendita e valutare le modalità organizzative per gestire i clienti. Si occupa di promuovere e vendere il prodotto aziendale, offrendo una consulenza personalizzata volta ad offrire soluzioni orientate alle richieste del cliente. Si relaziona con il mercato esterno (nazionale o internazionale) e con le funzioni interne aziendali, con particolare riferimento alla produzione. Gestisce i rapporti con clienti e fornitori, promuovendo il catalogo dei prodotti aziendali, attraverso modalità tradizionali e/o online, gestendo la trattativa commerciale e predisponendo la documentazione necessaria alla vendita e al trasporto della merce.

Moduli						
Num.	Titolo:	Aula	Project	Elearning	Stage	Totale
1	Conoscenze e competenze per "TECNICO COMMERCIALE - MARKETING" – 40 ore	40	0	0	0	40
Totale		40	0	0	0	40
Eventuali ore non erogabili		0	0	0	0	0
Totale ore da erogare		40	0	0	0	40

Obiettivi formativi attesi al termine e modalità di progettazione di dettaglio in fase di attuazione per corrispondere alla domanda di competenze e ai risultati attesi (max. 4000):

L'offerta formativa specifica a favore delle persone che, in esito all'assessment sono rientrate nel cluster "Percorso 2 – Upskilling", sarà messa a punto in stretta collaborazione con i referenti delle prestazioni per il lavoro che le hanno in carico, per assicurare la massima coerenza tra dimensione personale (competenze già possedute nell'area/filiera di riferimento) ed aspirazioni e di contesto (domanda di competenze che si esprimerà nel breve-medio termine nel territorio di riferimento dell'operazione).

Questa delicata fase di interlocuzione, confronto e valutazione tra Agenzia per il lavoro responsabile delle misure formative, sarà gestita con procedure e strumenti che permettano la circolarità delle informazioni, sia in fase di progettazione di dettaglio, che in fase di attuazione, che in fase di valutazione dei risultati raggiunti al termine del corso.

PUNTO DI PARTENZA DELLA PROGETTAZIONE DI DETTAGLIO SARANNO PERTANTO:

- quanto emerso in esito alla skill gap analysis e alla coerente individuazione del percorso formativo adeguato rispetto ad aspettative e opportunità, previste tra le attività della misura Orientamento specialistico a carico delle Agenzie per il lavoro; trattandosi di percorsi di upskilling, non si potrà prescindere da una competenza minima già acquisita rispetto al processo/misura;
- analisi e valutazione di opportunità lavorative espresse dalle imprese in un dato momento, nonché da eventuali tipizzazioni dello specifico mercato del lavoro sulla base dell'esperienza degli enti di formazione.

Portando a sintesi le dimensioni personali e di contesto, l'output della progettazione di dettaglio sarà la definizione degli obiettivi formativi, per evolvere la professionalità e/o l'occupabilità nel settore Gestione di impresa e servizi.

GLI OBIETTIVI FORMATIVI SARANNO:

DI TIPO GENERALE:

- visione sistemica dei processi nell'area Gestione di impresa e servizi, con particolare riferimento all'innovazione digitale e green;
- propensione ad adottare comportamenti organizzativi improntati al team working, problem solving ed altre soft skills richieste oggi a tutti i lavoratori;

Programmazione 2014-2020

DI TIPO SPECIALISTICO, da definire in base alla progettazione di dettaglio, consentirà agli allievi di poter:

- Utilizzare software gestione commerciale
- Applicare tecniche di stesura di accordi commerciali
- Applicare tecniche di budgeting commerciale
- Utilizzare strumenti, metodi e tecniche di monitoraggio verifica e controllo della rispondenza tra risultati commerciali conseguiti e obiettivi di business programmati
- Implementare azioni mirate di comunicazione e promozione per la gestione e lo sviluppo del portafoglio clienti dell'impresa
- Coordinare e/o gestire la trattativa commerciale, nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta
- Elaborare i documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte
- Gestire le relazioni con le diverse aree organizzative dell'azienda (produzione, qualità, amministrazione, ecc.) a fronte di eventuali esigenze/criticità espresse dal cliente
- Sviluppare alleanze e partnership con altre imprese di fornitura o con clienti

Per ogni modulo è prevista la somministrazione di una prova sommativa funzionale al rilascio della Dichiarazione Capacità e Conoscenze prevista al termine del percorso. Tipologia di prova, tempistica di somministrazione ed indicatori di valutazione saranno concordati congiuntamente dal tutor e dal docente di riferimento

Modalità e metodologie di intervento in relazione agli obiettivi formativi attesi e alle caratteristiche dei destinatari (Max. 4000)

La configurazione dell'impianto progettuale si basa in primis sull'osservazione delle caratteristiche dei destinatari: la potenziale eterogeneità dei partecipanti, in termini di fabbisogni formativi e conoscenze pregresse, ha portato alla scelta di contenuti di massima, che devono supportare i partecipanti all'acquisizione di competenze necessarie per una crescita personale e professionale e che generi uno sbocco occupazionale.

Il target in GOL- cluster 2 fa riferimento a persone non eccessivamente lontane dal mercato del lavoro, e che necessitano di interventi formativi prevalentemente di breve durata e dal contenuto professionalizzante.

La definizione dei percorsi formativi maggiormente adatti alla singola persona avverrà tramite un raccordo con gli accreditati ai servizi per il lavoro, ovvero tenendo conto di quanto emerso nei servizi precedenti previsti dal patto di servizio, che hanno potuto indagare meglio, tramite attività di orientamento, esperienze pregresse, capacità e competenze acquisite precedentemente. L'insieme delle capacità e conoscenze della persona si dovranno intrecciare con i profili richiesti dal mercato di riferimento, dal territorio, dai fabbisogni aziendali. In questo senso gli obiettivi formativi attesi sono relativi al permettere alla persona di reinserirsi nel mondo del lavoro con un adattamento delle competenze in parte già in possesso, ma non del tutto in linea con quanto il mercato chiede.

Al termine dell'Operazione si attende pertanto un incremento delle competenze professionali dei partecipanti, favorendone così l'occupabilità e l'entrata/rientro efficace nel mondo del lavoro

In considerazione del target e della necessità di rendere gli interventi formativi altamente spendibili, nonché di abbassare il rischio di abbandono formativo, l'attività prevede una metodologia didattica attiva, che privilegi un apprendimento esperienziale per favorire una riflessione personale e tra pari di quanto appreso, lavorando in modo attivo e laboratoriale sulle conoscenze che si stanno apprendendo. Questa metodologia permetterà un atteggiamento attivo dei partecipanti puntando in buona misura su laboratori, casi pratici, esempi lavorativi e continuo collegamento con il mondo del lavoro. L'apprendimento pertanto non è prettamente frontale e unilaterale, ma si privilegia l'apprendimento che scaturisce dall'esperienza, cercando di favorire il livello di autonomia personale rispetto al ruolo professionale.

L'aula (che potrà prevedere momenti in webinar sincrono) prevedrà quindi:

- Lezioni frontali (presentazione di concetti, nozioni, idee, ecc.)
- Esercitazioni di gruppo o individuali, per mettere in pratica quanto appreso, favorendo un'autovalutazione/valutazione tra pari che metta in luce quanto necessita di un ulteriore approfondimento
- Analisi di casi: apprendimento tramite riflessioni e confronto su casi significativi, con applicazione di metodologie di problem solving

Questa metodologia permette un apprendimento collaborativo, che favorisce la motivazione delle persone e un apprendimento contestualizzato e facile da riportare nelle realtà. Il numero ridotto di persone coinvolte nell'apprendimento permetterà un più facile coinvolgimento di ogni partecipante.

Programmazione 2014-2020

A supporto dell'apprendimento, tutor/coordinatore e docente forniranno ai partecipanti un feedback relativo all'avanzamento del livello di autonomia/padronanza, evidenziandone i punti di forza e debolezza.
In itinere e/o a termine del percorso il tutor/consulente alla formazione, fornirà un feedback strutturato al soggetto accreditato al lavoro che favorirà l'attivazione di misure di inserimento lavorativo per il partecipante, dando pertanto all'accreditato al lavoro un riscontro rispetto al successo formativo del percorso finalizzato ai successivi step di inserimento in azienda della persona.

Risorse professionali impegnate nella progettazione di dettaglio, erogazione e valutazione delle attività formative (max. 4000)

Per la realizzazione del servizio sarà messo a disposizione un gruppo di lavoro dal carattere multidisciplinare, con competenze qualificate, per esperienze pregresse nell'ambito della gestione di percorsi formativi, con specializzazione progettuale sul tema dei servizi per il lavoro e del progetto GOL. Per lo svolgimento dell'incarico saranno messe a disposizione le risorse strumentali necessarie alla migliore organizzazione del lavoro.

Le risorse professionali che saranno coinvolte afferiscono ad ambiti molto diversi tra di loro in relazione alla complessità delle attività che sono presenti in quest'area:

- PROJECT MANAGER: con competenze di gestione di progetti ad elevata complessità nell'ambito di un partenariato di progetto e territoriale molto ampio e articolato,
- SEGRETERIA ORGANIZZATIVA di supporto, con un buon grado di autonomia organizzativa e capacità di relazioni in un sistema articolato e diversificato,
- ESPERTI DI PROCESSI DI ORIENTAMENTO E DI SERVIZI PER IL LAVORO: supporto e consulenza con ampia conoscenza delle dinamiche e del sistema formativo
- ESPERTI DI MONITORAGGIO, VALUTAZIONE e DOCUMENTAZIONE con comprovata esperienza nella progettazione e implementazione di sistemi complessi in ambito formativo e lavorativo;
- DOCENTI esperti delle specifiche aree professionali.

Il processo nel quale saranno impegnate le diverse risorse professionali seguirà il seguente iter:

- La progettazione di dettaglio sarà effettuata dal partner attuatore responsabile di ogni singola edizione in funzione dei beneficiari individuati, tenendo conto delle informazioni ricevute dagli enti accreditati Lavoro che hanno in carico i singoli beneficiari,
- Le informazioni ricevute dai soggetti accreditati Lavoro saranno approfondite da orientatori dell'ente erogatore per ricondurre a fattibilità le aspettative relative agli obiettivi formativi perseguibili, eventualmente anche attraverso una autovalutazione funzionale a comprendere la percezione dell'utente del livello del fabbisogno a cui rispondere, così da poter realizzare un percorso formativo coerente con aspettative e obiettivi.

Funzionale alla migliore personalizzazione del percorso e dell'attività di orientamento, sarà mettere a disposizione una programmazione di ampio respiro, rispettosa delle eventuali propedeuticità, che consenta ai partecipanti una costruzione consapevole del proprio percorso (fino ad un massimo di 150 ore).

La progettazione di dettaglio determinerà il programma del corso, le conoscenze e le capacità attese al termine, basandosi sui fabbisogni delle imprese così da garantire l'acquisizione di competenze adeguate ad affrontare le innovazioni organizzative e produttive determinate dalla transizione digitale e green. La progettazione di dettaglio sarà effettuata da Esperti del settore, docenti e personale specializzato dell'Ente. Durante lo svolgimento dell'attività formativa sarà fondamentale il ruolo del coordinatore del corso e del tutor d'aula, che, oltre alla mera organizzazione dell'accesso alla formazione e ai materiali didattici, dovranno valutare le specifiche esigenze dei partecipanti, identificando modalità, supporto e contenuto più adeguato allo svolgimento del percorso formativo.

Al termine del percorso formativo, saranno formalizzate le conoscenze e le capacità che ciascuno dei beneficiari ha maturato a seguito del completamento del percorso.

Sempre al termine del percorso verranno realizzati momenti di autovalutazione e riflessione degli obiettivi di apprendimento conseguiti e delle prospettive che il percorso formativo può avere messo in evidenza, anche attraverso l'emersione di ulteriori fabbisogni formativi funzionali alla costruzione del percorso di crescita del partecipante.

Orienter - Requisiti minimi di accesso (max 800)

Utenza predeterminata: campo non pertinente