

## AGENZIA FORMATIVA II. RR. SALOTTO E FIORITO

**CORSO GRATUITO**

# Tecnico specializzato in MARKETING - VENDITE

**INIZIO CORSO\*: OTTOBRE 2018**

**SEDE del CORSO: RIVOLI, Via Grandi 5**

**PIANEZZA, V.le San Pancrazio 65**

**DESTINATARI** Disoccupati maggiorenni (=> 18 anni)

**Titoli di studio ammessi** DIPLOMA di scuola secondaria II grado/ DIPLOMA PROFESSIONALE /QUALIFICA

*L'eventuale ammissione di destinatari in possesso di qualifica professionale è subordinata al superamento delle prove standard di accertamento delle capacità logico-matematiche e delle conoscenze linguistiche di base – italiano e inglese*

**DURATA DEL CORSO** 800 ore (di cui 320 di **STAGE**)

**ORARIO delle lezioni** Diurno

**CERTIFICAZIONE** Specializzazione

**POSTI DISPONIBILI** 18

**MODALITA' di iscrizione:** presentarsi personalmente presso la segreteria dell'Agenzia formativa per gli adempimenti previsti

**ATTIVITÀ PRELIMINARI** per tutte le tipologie di destinatari è previsto un colloquio motivazionale di orientamento e test di informatica di base (concetti base dell'ICT, uso del computer e gestione dei file, utilizzo di Internet).

**OBIETTIVI DEL CORSO e AMBITO DI LAVORO** Il Tecnico specializzato in marketing, in appoggio ai responsabili settoriali dell'azienda, gestisce la ricerca di nuovi mercati e il potenziamento di quelli già avviati. Applicando metodologie e strumenti di indagine di mercato, contribuisce alla definizione e all'applicazione del Piano di marketing dell'impresa. Opera in imprese di medie e grandi dimensioni, sia di produzione, sia di servizi, nel rispetto della normativa in vigore sul commercio e per la tutela dei consumatori. Sviluppi successivi del profilo potranno realizzarsi, acquisendo autonomia sempre crescente, nella pianificazione e nel controllo delle diverse fasi di attività. Il Tecnico specializzato in marketing-indirizzo vendite contribuisce alla progettazione ed al controllo di tutte le iniziative legate alla commercializzazione di un prodotto/servizio, interfacciandosi

### CONOSCENZE ESSENZIALI PRINCIPALI

#### Strategie di analisi

Elementi di marketing e di statistica applicata  
Analisi di mercato e metodologie della ricerca sociale -  
Software ricerca dati

#### Strategie di marketing

Tecniche di marketing -Elementi di budget,  
Tecniche di pianificazione operativa  
Tecniche di comunicazione

#### Strategie di miglioramento

Analisi ed elaborazione dati anche tramite strumenti ICT  
Tecniche di monitoraggio, valutazione e customer satisfaction  
Elementi di miglioramento continuo

#### Organizzazione del piano di vendita sulla base del piano di Mkt

-Tecniche di vendita -Elementi di customer care  
-Canali di distribuzione

#### Sicurezza, Qualità e Informatica

**LABORATORIO INFORMATICO E CORNER VENDITE**

### PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI



N. 838 QM  
UNI EN ISO 9001:2015

**II. RR. SALOTTO E FIORITO RIVOLI**  
VIA GRANDI 5, RIVOLI (TO)  
TEL. 011/9561715

**II. RR. SALOTTO E FIORITO PIANEZZA**  
VIALE SAN PANCRAZIO 65, PIANEZZA (TO)  
TEL. 011/9682693

[www.formazione.salottoefiorito.it](http://www.formazione.salottoefiorito.it)

(Ediz. Ago 18)

\* DATA DI INIZIO PRESUNTA. CORSO PRESENTATO ALLA CITTA' METROPOLITANA DI TORINO PER IL FINANZIAMENTO E RIVOLTO INDISTINTAMENTE A UOMINI E DONNE  
Per informazioni dettagliate sul POR FSE Piemonte 2014-2020, sulla normativa di riferimento e sullo stato di finanziamento contattare le sedi di svolgimento dei corsi. Informazione e pubblicità ai sensi del Reg. (UE) n. 1303/2013, All. XII