

TECNICO Commerciale

Marketing avanzato

unità 3-4 di competenza Posizionamento offerta di prodotto/servizi
Conversione operativa strategia commerciale

Accreditato Regione Lazio

con attestato di qualifica professionale delle competenze

Corso da 172 ore come da repertorio regionale DGR n.452 del 11/09/2012 AllegatoB.

DESCRIZIONE SINTETICA DEL CORSO

i IL corso risponde alla richiesta, sempre più frequente nel mondo del lavoro, di una figura professionale adeguatamente preparata in merito gestione del marketing e delle vendite .

Il Tecnico commerciale marketing in questo corso avanzato analizza e definisce la strategia commerciale ed i piani operativi di marketing.

Conoscerà gli elementi di statistica ed di economia e la base ed i principi di marketing

DATE ORARI , SEDE DEL CORSO

i Per avere sempre le date e gli orari aggiornati del corso consultare il Nostro sito:

www.gruppomcs.net/calendariocorsi.html

Attualmente in videoconferenza 121 ore sincrona e 51 fad. + 25 ore di tirocinio Esame in presenza

Sede corso: **Gruppo MCS Roma Piazza Tuscolo 13 300 mt**  Re di Roma Infoline : 06.77.59.17.54

OBIETTIVI:

i Qualificare l'allievo come persona esperto nella Tecnico Commerciale Marketing

Nel primo corso saranno trattati due unità di competenza:

- **Posizionamento offerta di prodotto/servizi**
- **Conversione operativa strategia commerciale**

REQUISITI DI AMMISSIONE

- i** Età: Almeno 18 anni.
Titolo di studio: aver conseguito il diploma di scuola media superiore
Documentazione aggiuntiva solo per i studenti stranieri: permesso di soggiorno (solo extracomunitari e traduzione (equipollenza al diploma di scuola media superiore) del titolo di studio se non conseguito in Italia (sia per gli studenti comunitari e sia per quelli extracomunitari). Inoltre nel momento dell' iscrizione l' allievo straniero dovrà sostenere una piccola prova d' italiano.

DESTINATARI

- i** Il corso in oggetto è rivolto a tutti, rispettando i requisiti di ammissione, e la sua frequenza non richiede il possesso di nozioni di base.

FORMATORI

- i** I formatori **sono esperti del settore** con lunghissimi anni di esperienza nel settore. Il corso è strutturato attraverso lezioni in aula con continue esercitazioni pratiche-simulazioni reali che possono verificarsi in una azienda. A metà corso, vengono svolti test di verifica intermedi. I docenti, stimolano la classe attraverso lezioni interattive con fruizione di slides, video ed utilizzo della lavagna

MATERIALE DIDATTICO

- i** Le slides, gli esercizi, le circolari, ed altro materiale didattico proiettato ed utilizzato, durante il corso, sarà accessibile attraverso l'accesso al portale del Gruppo MCS.
In tal senso La Segreteria del Centro invierà una login e password ad inizio corso ad ogni allievo per poter accedere al materiale del corso anche attraverso tablet o PC.

L'ATTESTATO

i L' allievo, superato l' esame finale, otterrà un attestato di qualifica professionale riconosciuto dalla Regione Lazio, sulla competenza acquisita. Tale attestato avrà valore pubblico e sarà redatto in conformità agli standard di cui art. 6 del dlgs 16 gennaio 2013, n.13.
Questa tipologia d'attestato è tra quelli più richiesti nel mondo del lavoro .

Qualora si frequentasse con profitto tutti i corsi con unità di competenza: si potrà ottenere anche la **qualifica professionale finale su tutte le competenze.**

MODALITA' ISCRIZIONE CORSO

i E' possibile iscriversi online richiedendo i moduli inviando una e-mail ad info@gruppomcs.net .
oppure
direttamente presso la sede di Roma tutti i giorni (chiusi sabato e domenica) dalle ore 9.30 alle 16.

E' possibile inoltre iscriversi anche i corsi sono a numero chiuso. Si consiglia di verificare se nell' edizione scelta ci siano ancora posti disponibili

ESAME VERIFICHE VALUTAZIONE

i Il corso si conclude con un esame finale (colloquio orale con prova in situazione).
La Commissione esami, composta da membri interni (direttore della scuola, formatori) e membri esterni (Regione lazio, Miur, Ministero lavoro etc) certificherà il corretto svolgimento della prova finale.

Il Gruppo MCS, azienda in possesso del **certificato di qualità ISO 9001**, richiederà, al termine del corso, di compilare un apposito questionario per la valutazione finale affinché si possa esprimere un giudizio sui diversi aspetti del corso appena concluso. Si precisa che l' anno scorso è stato espresso per oltre il **96%** dei discenti il giudizio massimo come valutazione finale del corso in oggetto (ottimo)

PROGRAMMA CORSO

- i** La qualità del servizio nei processi marketing-vendite: comportamenti professionali, indicatori, ecc.
 - Modelli e strumenti di marketing operativo: meccanismi e strategie di comunicazione pubblicitaria, leva promozionale, etc.
 - Modelli e strumenti di marketing strategico: posizionamento prodotto, ecc.
 - Software applicativi e servizi web-based per la gestione commerciale-marketing
 - Il digital marketing come nuova frontiera
 - Terminologia tecnica di settore in inglese
 - Norme sullagestione della qualità ISO 9000 nella versione corrente
 - Contrattualistica etutela dei crediti
 - Gestione delle relazioni con l' area produzione
 - I sistemi di distribuzione: GDO, vendita infranchising, etc.
 - Sviluppo dellarete di vendita
 - Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita
 - Tecniche di progettazione ed implementazione di piani e programmi di lavoro
 - Tecniche di analisi economiche e di budgeting per il