

TECNICO Commerciale

Marketing base

unità 1-2 di competenza Analisi mercato di Riferimento
e configurazione offerta di prodotto/servizio

Accreditato Regione Lazio

con attestato di qualifica professionale delle competenze

Corso da 105 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 primo corso base analizza e definisce il mercato di riferimento del prodotto. Conosce l' inquadramento del ruolo e gli aspetti previdenziali e fiscali.

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 74 ore sincrona e 31 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:

- Analisi mercato di Riferimento
- Configurazione offerta di prodotto/servizio

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.
Tutti coloro che siano interessati ad acquisire e/o aggiornare le tecniche per il calcolo della retribuzione e la compilazione della busta paga, persone desiderose di conoscere ed approfondire i principali temi e le più attuali problematiche riguardanti l'amministrazione e contrattualistica dell' area del personale e il calcolo delle loro retribuzioni con relativi adempimenti da parte del datore di lavoro.

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



- Presentazione del corso
- Orientamento al ruolo
- Aspetti contrattualistica, fiscali e previdenziali
- Fondamenti di organizzazione aziendale: struttura, funzioni, processi lavorativi
- Elementi di statistica ed economia (20ore)
-
- Principali metodologie della ricerca di mercato: indagini di scenario, ricerche sui comportamenti d'acquisto, ecc. • Metodologie e strumenti di benchmarking • Metodologie e tecniche di elaborazione dei dati raccolti
-
- Studio del prodotto/servizio in funzione della strategia commerciale • Modalità di definizione di un target di utenza • Usi e costumi dei potenziali target di riferimento • Metodologie e tecniche di elaborazione dei dati raccolti
-
- Definire le caratteristiche connotative del prodotto/servizio in coerenza con gli obiettivi di profitto prefissati •
- Identificare le caratteristiche proprie del target clienti individuato in funzione del bisogno/obiettivo emerso, esplicitando modalità e finalità di soddisfazione dello stesso •
- Tradurre le caratteristiche di maggiore fruibilità del prodotto/servizio in termini di fattori chiave di vendita (key selling factors)
- Valutare le performance dei prodotti/servizi offerti, in relazione alla qualità attesa ed il livello di preferenza accordato
-