

Tecniche e applicazioni di marketing

Premessa	<p>Nell'ambito della realizzazione del progetto finanziato da Regione Puglia sul dispositivo Garanzia Giovani, gli allievi, al termine del percorso formativo potranno svolgere un tirocinio formativo e/o inserimento lavorativo.</p> <p>Il percorso formativo afferisce alla Sezione 3 - Offerta Formativa su Competenze Tecnico Professionali correlate al Repertorio Regionale Formazione Professionale ed alla figura professionale 381 - tecnico delle attività di marketing, settore trasversale.</p>
Obiettivi	<p>Obiettivo del corso è formare giovani in grado di tradurre in azioni di marketing gli obiettivi strategico-commerciali prefissati, analizzando lo scenario complessivo del mercato di riferimento in funzione dell'offerta e del posizionamento dei prodotti (che possono essere beni o servizi).</p>
Destinatari	<p>Giovani entro i 29 anni disoccupati o in cerca di prima occupazione che non abbiano in corso un percorso di formazione, un tirocinio formativo o servizio civile. Prerequisito d'ingresso diploma di scuola superiore.</p>
Contenuti	<p>Orientamento e ricerca attiva</p> <p>Il mercato del lavoro: caratteristiche e "modalità di funzionamento". Il profilo professionale obiettivo: rappresentazione delle componenti e del processo/percorso logico per definirlo/identificarlo, descriverlo e rappresentarlo. Sintesi dell'obiettivo e del progetto professionale: dalla sintesi ai contenuti da inserire nel curriculum e da utilizzare quali argomenti in fase di colloquio di selezione. Il curriculum vitae: i vari stili e le modalità di scrittura. Simulazione dei colloqui individuali. Testimonianze aziendali sul ruolo degli addetti alle vendite.</p> <p>Lingua inglese tecnica</p> <p>Comprensione della documentazione di supporto redatta in inglese</p> <p>Analisi del mercato di riferimento (UC 1655)</p> <p>Principali metodologie della ricerca di mercato: indagini di scenario, ricerche sui comportamenti d'acquisto. Principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix: prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità. Qualità del servizio nei processi marketing-vendite: comportamenti professionali, indicatori. Teorie del marketing: marketing strategico, bisogni, domanda; settori, mercati; posizionamento strategico; vantaggio competitivo; targeting e segmentation; marketing management, marketing operativo.</p> <p>Configurazione di un'offerta di prodotti/servizi (UC 1656)</p> <p>Metodologie e strumenti di benchmarking per configurare l'offerta di prodotti/servizi. Organizzazione aziendale: sistema impresa, processo strategico, visione, missione, obiettivi, analisi strategica, fattori chiave di successo, pianificazione strategica. Principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità). Qualità del servizio nei processi marketing-vendite: comportamenti professionali, indicatori. Teorie del marketing: marketing strategico, bisogni, domanda; settori, mercati; posizionamento strategico; vantaggio competitivo; targeting e segmentation; marketing management, marketing operativo.</p> <p>Coordinamento delle operazioni di lancio e vendita del prodotto/servizio (UC 1658)</p> <p>Modelli e strumenti di marketing operativo: meccanismi e strategie di comunicazione pubblicitaria, leva promozionale. Principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità). Qualità del servizio nei processi marketing-vendite: comportamenti professionali, indicatori.</p> <p>Normativa sulla sicurezza sui luoghi di lavoro</p> <p>Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro: la normativa di riferimento – corso base. Rischi specifici (Rilasciato l'attestato come da normativa)</p>
Metodologia didattica	Formazione teorico/pratica in aula
Durata	200 ore
Descrizione durata	Dal lunedì al venerdì per un massimo di 7 ore al giorno



UNIONE EUROPEA

Iniziativa a favore dell'Occupazione Giovanile
Fondo Sociale Europeo
Investiamo nel tuo futuro



*Ministero del Lavoro
e delle Politiche Sociali*



REGIONE PUGLIA



SISTEMA PUGLIA