

# Tecnico commerciale - Marketing

FB

Twitter

[Tweet](#)

GPlus

Place this tag where you want the +1 button to render

0

Place this render call where appropriate



Il successo e l'efficacia dell'impresa si basano sulla capacità di **innovare e aggiornare** il proprio personale, su un approccio sistematico al cliente e su una continua reinterpretazione delle regole del gioco del mercato. Per questo chi è in cerca di occupazione deve essere **sempre aggiornato** e in linea con **le richieste del mondo del lavoro**.

## Come è strutturato il corso:

Il Corso, finanziato dalla Regione Lazio, dall'Assessorato Formazione, Ricerca, Scuole e Università e dal Fondo Sociale Europeo, ha una durata di **720 ore** (240 di stage in azienda), sarà svolto presso la nostra sede di Latina, con l'obiettivo di qualificare il "**Tecnico commerciale - marketing**".

Alla fine del corso infatti, sarà rilasciato un **Attestato di Qualifica Professionale**, riconosciuto dalla Regione Lazio.

La formazione si articola attraverso i due best seller sui fondamenti di marketing e sul product e brand management, per poi trattare temi quali lo sviluppo del piano di marketing, il marketing B2B, CRM e web marketing.

Alla fine di ogni modulo, lo studente sarà inserito in diverse aziende per degli **stage**, con lo scopo di **completare l'azione formativa** teorica, a quella pratica.

## Chi può partecipare:

Giovani/adulti **inoccupati** o **disoccupati** (compresi i lavoratori in mobilità) con:  
- possesso del **diploma** di istruzione liceale, istruzione tecnica o istruzione professionale (sarà ritenuto preferenziale il possesso di titoli di studio o esperienze lavorative coerenti al profilo professionale obiettivo dei corsi)  
- residenza o domicilio nella Regione Lazio da almeno 6 mesi

## Obiettivi:

Alla fine del corso, lo studente sarà 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/servizi**, nonché provvedendo all'organizzazione della rete vendite ed alle modalità contrattualistiche per la gestione clienti.

## Struttura del corso:

### Modulo

### Titolo

### Obiettivo generale

### Durata in aula

### Esercitazioni

### Durata in stage

1

Organizzazione

Affrontare il processo di analisi organizzativa

12

4

120

2

Organizzazione certificata ISO 9001

Interpretare e applicare i concetti e i principi chiave della norme ai processi interni dell'organizzazione

8

2

3

Fondamenti di marketing

Dall'analisi dell'AS IS al monitoraggio dei risultati conseguiti

24

6

4

Marketing strategico

Come migliorare i risultati di business

34

8

5

Marketing operativo: strumenti e metodi

Dalla strategia al piano d'azione multicanale

42

18

6

Web 2.0 & social media marketing

Tradurre in opportunità le logiche della comunicazione e delle relazioni su web

24

6

60

7

Web marketing plan

Strategie efficaci di marketing online

16

6

8

Product Manager & Brand Manager

Sviluppare e gestire prodotti e offerte in sintonia con il mercato

24

16

60

9

CRM e customer centricity

Informazioni, processi e risorse al servizio del business e della customer delight

24

12

10

Analizzare i dati con Excel

Strumenti di analisi e reporting

40

12

11

Modelli previsionali per marketing e vendite

Gestire dinamicamente e scegliere anticipando il mercato

24

12

12

Credit collection: la gestione del credito commerciale

Contrattualistica, gestione e recupero del credito

16

4

13

Creare e organizzare un evento aziendale di successo

Le competenze necessarie, dall'ideazione alla realizzazione

12

18

14

Sicurezza negli ambienti di lavoro

Le nuove regole per la sicurezza lavoratori

8

15  
Come affrontare il MDL  
Normativa e contrattualistica del diritto del lavoro  
4

16  
La disabilità in azienda  
Come trasformare un obbligo in una risorsa. Norme e gestione del personale con  
disabilità  
2

17  
Donne e conciliazione dei tempi famiglia-lavoro  
Norme e gestione delle problematiche di genere per favorire la conciliazione  
4

18  
Business English  
Conversazioni telefoniche, scrivere una mail formale, gestire una riunione, negoziare e  
fare una presentazione  
16

19  
ICT  
Competenze di base dell'IT e utilizzo di un browser  
16

20  
Aspetti ambientali  
Adempimenti e responsabilità sociale/ambientale di un'impresa  
4  
2

**Totale: 720 ore**  
**354**  
**126**  
**240**

### Come iscriversi:

Per formalizzare la pre-iscrizione, basta cliccare su "Prenota" e compilare il form in tutte le sue parti.

**N.B. La data di "inizio evento" non fa riferimento all'inizio delle lezioni. Siamo in attesa dell'autorizzazione da parte della Regione a far partire le attività.**

**Ogni iscritto verrà contattato per la conferma dell'avvio del corso.**



Unione europea



REGIONE  
LAZIO



## Dettagli

### Data inizio

06-11-2016 9:00

### Partecipanti totali

Illimitato

### Iscritto/i

67

### Prezzo individuale

Finanziato - GRATUITO

### Requisiti

Disoccupati - diploma di scuola superiore

### Durata

720 ore

### Giorni di frequenza

4 giorni a settimana

### Sede

[Sede di Latina](#)

- Prenota
- Invita un amico  
Plugin support