

CORSO PROFESSIONALE “ADDETTO MARKETING CON COMPETENZE DI LINGUA SPAGNOLA”

DURATA: 160 ORE

OBIETTIVO

La figura di addetto al marketing è in grado di tradurre in azioni di marketing gli obiettivi commerciali prefissati, definendo un piano operativo di attività e di strategie.

Durante la formazione gli allievi potranno analizzare offerte e posizionamenti di prodotti e servizi all'interno di uno scenario di mercato di riferimento. Durante il corso gli allievi potranno acquisire conoscenze su come impostare le scelte in base alle strategie di marketing sfruttando le potenzialità del mercato. Verranno trattati anche gli aspetti legati alle competenze di lingua spagnola in modo da poter padroneggiare conversazioni con clienti all'estero.

Verranno trasferite inoltre nozioni di diritti e doveri dei lavoratori temporanei come da allegato 12 del Vademecum e le norme in materia di sicurezza generale secondo l'Accordo Stato-Regioni.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a candidati a missione di lavoro in somministrazione (sia occupati che disoccupati) iscritti e selezionati da Areajob S.P.A, che intendono acquisire le competenze necessarie per lavorare all'interno del settore marketing.

CONTENUTI DEL CORSO

MODULO 1 – RICERCA ATTIVA DEL LAVORO

DURATA: 4 ORE

La ricerca attiva del lavoro

Curriculum Vitae e modalità di presentazione

Il colloquio di lavoro

MODULO 2 - ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

DURATA: 8 ORE

Definizione di un'organizzazione

Tipologie di società e loro caratteristiche

Ruoli e responsabilità

Definizione di un organigramma e di un funzionigramma

Aree aziendali e loro interconnessione

L'area marketing nell'ambito di una struttura organizzativa

MODULO 3 – IL MARKETING MIX E LA PREVISIONE SULLA POTENZIALITA' DEL MERCATO

DURATA: 32 ORE

Cosa è il marketing mix?

Il prodotto

Il prezzo

La distribuzione

Altre scelte alla base delle strategie di marketing:

Il buon prodotto

Il servizio

La quota di mercato

L'adattamento e la personalizzazione
Il miglioramento continuo
L'innovazione di prodotto
Entrare in mercati a forte sviluppo
Sopravanzare le aspettative del cliente

Le indagini di marketing a servizio della definizione della domanda corrente
Le indagini sulle previsioni di mercato
Le indagini sulle intenzioni di acquisto
Le opinioni del personale di vendita
Il panel di esperti
I test di simulazione
I panel e i mercati di prova
I modelli statistici di simulazione

MODULO 4 – L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA **DURATA: 12 ORE**

Le caratteristiche della tecnica
Gli indicatori economici
La componente secolare
La componente stagionale
La componente occasionale
La previsione dei risultati di vendita

MODULO 5 – LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA **DURATA: 12 ORE**

La comunicazione
La pubblicità
La promozione delle vendite
Le pubbliche relazioni
La vendita personale
Gli strumenti di ottimizzazione della vendita

MODULO 6 - IL DIRECT MARKETING E COME GESTIRE IL PATRIMONIO CLIENTI **DURATA: 20 ORE**

Cosa è il direct marketing?
Conoscere i clienti
Classificare i clienti
La normativa sulla privacy
I mezzi selettivi e interattivi

I clienti sono il patrimonio dell'azienda
Come misurare la soddisfazione del cliente
Come utilizzare le indagini sulla soddisfazione del cliente
Dalla soddisfazione del cliente alla loro crescita commerciale

MODULO 7- IL PIANO DI MARKETING, IL CONTROLLO E IL CONTO ECONOMICO

DURATA: 24 ORE

Come si arriva alla definizione del piano di marketing
I contenuti del piano di marketing
Dall'analisi SWAT agli obiettivi di marketing
Dalla strategia di marketing al piano operativo delle attività
Ricavi, costi fissi, costi variabili, margine di contribuzione
Uno schema per il conto economico
Lo scopo del controllo di marketing
Cosa tenere sotto controllo a scadenza ravvicinata
Il confronto tra le tendenze delle vendite
Misurare i risultati delle singole attività di marketing
Misurare gli obiettivi di marketing
Qualche regola

MODULO 8 – IL MARKETING IN INTERNET ED IL COMMERCIO ELETTRONICO

DURATA: 16 ORE

L'origine del Web
Il Web Marketing
Viral Marketing, buzz marketing e WOM marketing
Il blog
L'E-mail marketing
La newsletter
I social network
Cosa è e quanto vale il mercato del commercio elettronico
Cosa proporre con l'e-commerce
La coda lunga
Come vendere
Gli strumenti per la promozione
Errori da evitare e regole da seguire partendo da casi concreti

MODULO 9 - SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE

DURATA: 24 ORE

Lettere commerciali
Schede tecniche di prodotto
Presentazioni di aziende o di eventi/convegni/incontro
Verbali di riunioni di lavoro
Lettere di reclamo
Documenti e procedure di qualità
Solleciti di pagamenti
Conversazioni telefoniche

MODULO 10 - FORMAZIONE GENERALE DEI LAVORATORI IN MATERIA DI SICUREZZA D.LGS. 81/08 (MODULO OBBLIGATORIO)

DURATA: 4 ORE

L'obiettivo della formazione generale dei lavoratori, nel rispetto dell'Accordo Stato Regioni in vigore dal 26 gennaio 2012, è fornire conoscenze generali sui concetti di danno, rischio, prevenzione, fornire conoscenze rispetto alla legislazione e agli organi di vigilanza in materia di sicurezza e salute sul lavoro. La formazione deve essere completata entro 60 giorni dall'assunzione.

Contenuti

1. Concetto di rischio.
2. Concetto di danno.
3. Concetto di prevenzione.
4. Concetto di protezione.
5. Organizzazione delle prevenzioni aziendali.
6. Diritti, doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali.
7. Organi di vigilanza, controllo e assistenza.

MODULO 11 - DIRITTI E DOVERI DEI LAVORATORI TEMPORANEI (MODULO OBBLIGATORIO)
DURATA: 4 ORE

Dal lavoro interinale al lavoro in somministrazione: la legislazione in materia di lavoro temporaneo

Definizione del lavoro in somministrazione

Sistema del lavoro in somministrazione: triangolazione lavoratore, agenzia, impresa utilizzatrice

Gli ambiti di ammissibilità e i divieti previsti dalla legislazione e dai contratti collettivi nazionali di categoria dell'impresa utilizzatrice

Il CCNL per i lavoratori temporanei

Le materie di competenza e gli obblighi dell'agenzia per il lavoro

Le materie di competenza e gli obblighi dell'impresa utilizzatrice

Il contratto commerciale tra agenzia ed impresa utilizzatrice: che cosa deve necessariamente contenere

Il contratto tra lavoratore e agenzia di somministrazione: che cosa deve necessariamente contenere

La Bilateralità: Forma.temp – finalità e modalità di accesso alla formazione

MODALITA' EROGAZIONE CORSO

Il corso verrà erogato esclusivamente in modalità WEBINAR.

CALENDARIO

	DATA	ORARIO		ore	MODULO	ARGOMENTO
MERCO	8/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 2	ORGANIZZAZIONE AZIENDALE
GIOVE	9/9/21	14:30	17:30	3	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
LUN	13/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 2	ORGANIZZAZIONE AZIENDALE
		14:00	16:00	2	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
MART	14/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 3	IL MARKETING MIX
		14:00	16:00	2	Modulo 3	IL MARKETING MIX
MERCO	15/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 3	IL MARKETING MIX
		14:00	16:00	2	Modulo 3	IL MARKETING MIX
GIOVE	16/9/21	14:30	17:30	3	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
VEN	17/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 3	IL MARKETING MIX
		14:00	16:00	2	Modulo 3	IL MARKETING MIX
LUN	20/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 3	IL MARKETING MIX
		14:00	16:00	2	Modulo 3	IL MARKETING MIX
MART	21/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 3	IL MARKETING MIX
MERCO	22/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 3	IL MARKETING MIX
		14:00	16:00	2	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
GIOVE	23/9/21	14:30	17:30	3	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
VEN	24/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 4	L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA
		14:00	16:00	2	Modulo 4	L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA
LUN	27/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 4	L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA
		14:00	16:00	2	Modulo 4	L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA

MART	28/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 5	LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA
		14:00	16:00	2	Modulo 5	LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA
MERCO	29/9/21	09:00	13:00	4	Modulo 5	LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA
		14:00	16:00	2	Modulo 5	LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA
GIOVE	30/9/21	14:30	17:30	3	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
VEN	1/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 6	IL DIRECT MARKETING
LUN	4/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 6	IL DIRECT MARKETING
MART	5/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 6	IL DIRECT MARKETING
		14:00	16:00	2	Modulo 6	IL DIRECT MARKETING
MERCO	6/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 6	IL DIRECT MARKETING
		14:00	16:00	2	Modulo 6	IL DIRECT MARKETING
GIOVE	7/10/21	14:30	17:30	3	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
VEN	8/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 7	IL PIANO DI MARKETING
		14:00	16:00	2	Modulo 7	IL PIANO DI MARKETING
LUN	11/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 7	IL PIANO DI MARKETING
		14:00	16:00	2	Modulo 7	IL PIANO DI MARKETING
MART	12/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 7	IL PIANO DI MARKETING
		14:00	16:00	2	Modulo 7	IL PIANO DI MARKETING
MERCO	13/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 7	IL PIANO DI MARKETING
		14:00	16:00	2	Modulo 7	IL PIANO DI MARKETING
GIOVE	14/10/21	14:30	17:30	3	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
VEN	15/10/21	9.00	13:00	4	Modulo 8	IL MARKETING IN INTERNET
LUN	18/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 8	IL MARKETING IN INTERNET
MART	19/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 8	IL MARKETING IN INTERNET
MERCO	20/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 8	IL MARKETING IN INTERNET
		14:00	16:00	2	Modulo 9	SPAGNOLO TECNICO COMMERCIALE
GIOVE	21/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 1	RICERCA ATTIVA DEL LAVORO
VEN	22/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 10	FORMAZIONE GENERALE (obbligatorio)
LUN	25/10/21	09:00	13:00	4	Modulo 11	DIRITTI E DOVERI (obbligatorio)

Per ulteriori informazioni sul fondo e sulle modalità di accesso ai corsi finanziati Forma.temp si rimanda al sito www.formatemp.it