

AVVISO PUBBLICO PER IL FINANZIAMENTO DI PERCORSI FORMATIVI VOLTI ALLA CERTIFICAZIONE DI PROFILI DI QUALIFICAZIONE INSERITI NEL REPERTORIO REGIONALE DEI PROFILI DI QUALIFICAZIONE (RRPQ) RISPONDENTI AI FABBISOGNI DI COMPETENZE ESPRESSI DAI DATORI DI LAVORO IN AMBITO REGIONALE

SCHEDA PERCORSO FORMATIVO RESPONSABILE DEL MARKETING E DELLE STRATEGIE COMMERCIALI PER LA VENDITA *ONLINE* DI PRODOTTI O SERVIZI

CAGLIARI – Codice Percorso: 2023RPQ20279939_005134

Il corso di **RESPONSABILE DEL MARKETING E DELLE STRATEGIE COMMERCIALI PER LA VENDITA ONLINE DI PRODOTTI O SERVIZI** è un percorso formativo **gratuito**, poiché finanziato dalla Regione Autonoma della Sardegna nell'ambito dell'avviso pubblico per il finanziamento di percorsi formativi finalizzati alla certificazione di competenza di interi Profili di Qualificazione **rivolto a disoccupati**.

DURATA: 495 ore: N°315 in aula (di cui 135 in FAD) e 180 di apprendimento in azienda (WBL - Apprendimento in contesti lavorativi).

N° DESTINATARI: 15 allievi

ISCRIZIONI: dal **20/10/2023** fino ad esaurimento dei posti disponibili - attraverso la presentazione della Domanda di Partecipazione Telematica (DPT), accedendo al SIL Sardegna

AVVIO CORSI: presumibilmente gennaio 2024

FREQUENZA: tutti i giorni dal lunedì al venerdì almeno 5 ore, presumibilmente la mattina.

STRUTTURA PERCORSO FORMATIVO

Argomenti trattati	N° ore
ANALISI DEL CONTESTO DELLA DOMANDA E SCENARI E STRATEGIE DELL'E- COMMERCE	8
TECNICHE DI RILEVAZIONE ED ELABORAZIONE DEI DATI	12
ASPETTI GIURIDICI E FISCALI DELL' E COMMERCE	21
PRINCIPI DI LOGISTICA APPLICATA ALLE VENDITE	12
ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DELLA RETE COMMERCIALE E DI VENDITA	9
TECNICHE E STRUMENTI DI ASSISTENZA AL CLIENTE	36
CONCETTI DI BASE DI ARCHITETTURA DI INTERNET	12
WEB SECURITY: TRANSAZIONI ONLINE	18
LO SVILUPPO DI UN SITO WEB PER L'E-BUSINESS	32
CONTENT MANAGEMENT, COPYWRITING E SOLUZIONI DI BUSINESS	12
FUNZIONALITA' E GESTIONE DELLE DIVERSE PIATTAFORME E-COMMERCE	16
PRINCIPALI DI ECONOMIA AZIENDALE E TECNICHE DI REDAZIONE DI UN BUSINESS PLAN	18
PRINCIPI E STRATEGIE DI MARKETING	24
DIGITAL MARKETING	32
SICUREZZA	8
<i>Formazione all'avvio d'impresa</i>	15
<i>Lingua Inglese</i>	30
Totale ore in aula	315
Pratica in azienda - WBL	180
Totale percorso	495 ore

LIVELLO D'INGRESSO RICHIESTO – Diploma di scuola superiore – Livello EQF d'ingresso 4

TARGET destinatari corso

- essere residenti o domiciliati in Sardegna
- aver compiuto 18 anni

- essere Disoccupati e aver reso la dichiarazione di immediata disponibilità al lavoro (DID), ovvero essere in possesso di un PSP (Patto di Servizio Personalizzato) in corso di validità

COME ISCRIVERSI

1°) recarsi subito al **Centro per l'impiego** della propria città (ex ufficio di collocamento) e **sottoscrivere il Patto di Servizio Personalizzato**

2°) accedere al **SIL Sardegna** - www.sardegna.gov.it con proprio SPID/ TS-CNS (*Area servizi – Formazione – Cerca Profilo di Qualificazione*).

3°) cercare il corso inserendo questi elementi:

- ❖ **Area territoriale:** Città Metropolitana Cagliari
- ❖ **Settore:** Settore: 24– trasversale
- ❖ **Codice Percorso:** **2023RPQ20279939_005134**

CERTIFICAZIONI PREVISTE - Il percorso mira alla certificazione dell'intero Profilo di Qualificazione di **Responsabile del Marketing e delle strategie commerciali per la vendita Online di prodotti o servizi – Codice PQ 56215**- Livello EQF in uscita 5. A seguito della frequenza di almeno l'80% delle ore previste per ciascuna ADA/UC e dell'intero percorso formativo, nonché previo superamento dei test di verifica degli apprendimenti, gli allievi potranno accedere agli **esami di certificazione**.

Descrizione Profilo di qualificazione:

Si occupa della definizione e dell'implementazione del piano marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi. In contesti meno strutturati i suoi compiti possono tuttavia spaziare dalla definizione del modello e-business alla redazione del business plan, alla progettazione e sviluppo, in collaborazione con altre figure come il webmaster e il tecnico di programmazione e sviluppo siti Internet e pagine Web, delle applicazioni per la gestione dei servizi di e-business.

Contesto di esercizio

Lavora con un ampio margine di autonomia e responsabilità, relazionandosi direttamente con i responsabili aziendali delle aree marketing e commerciale e con tutte le funzioni interessate dai processi gestiti attraverso le applicazioni di e-business. In caso di rapporto di lavoro dipendente, può trovare collocazione all'interno delle aree marketing, vendite o sistemi informativi di aziende pubbliche o private di dimensione medio-grande ma, anche, come dipendente, collaboratore o consulente dell'e-commerce.

Descrizione ADA/UC oggetto di certificazione:

- 1) **ADA/UC – 721/308** - Analisi dei requisiti e del contesto competitivo
- 2) **ADA/UC – 723/310** - Organizzazione delle vendite
- 3) **ADA/UC – 725/311** - Assistenza e customer management
- 4) **ADA/UC – 9999402/1017** - Sviluppo dell'applicazione di e-business
- 5) **ADA/UC – 722/309** - Definizione del piano di marketing

SEDE PER PARTE FORMATIVA IN AULA

CAGLIARI	Via Marconi 175
-----------------	-----------------

INDENNITÀ DI FREQUENZA

Agli allievi è riconosciuta una indennità di frequenza pari **€ 2/ora** e una indennità di viaggio proporzionata in base al periodo di percorrenza dalla sede di residenza/domicilio alla sede del corso

INFORMAZIONI E RECAPITI

Per maggiori informazioni sul corso contattare **Equilibrium Consulting** al numero 079/5620940 – info@equilibriumconsulting.it