

PROGETTO FOR.TE (codice 172914)

Corso VALORIZZAZIONE E PROMOZIONE DEI PRODOTTI E SERVIZI BOSCHIVI

Bando approvato dalla Regione Toscana con Decreto n. 7981 del 29/07/2017

Graduatoria approvata con Decreto n. 9150 del 31/05/2017.

Progetto finanziato con le risorse del Fondo Sociale Europeo e realizzato nel territorio dell'UTR di Firenze

**Soggetto gestore in partenariato Agenzia formativa D.R.E.A.m. Italia Società Cooperativa
 (codice accreditamento PT0127)**

Capofila Pegaso Network della Cooperazione Sociale Toscana (FI0540)

Partners Proforma Società Cooperativa (FI0224) e Sophia scarl (PO0375)

Il corso è interamente gratuito, in quanto finanziato con le risorse del POR FSE TOSCANA 2014-2020 e rientra nell'ambito di Giovanisì (www.giovanisi.it), il progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani

Titolo del corso/attività	VALORIZZAZIONE E PROMOZIONE DEI PRODOTTI E SERVIZI BOSCHIVI
Tipo di attività	<input type="checkbox"/> qualifica <input checked="" type="checkbox"/> certificato di competenze
AREE DI ATTIVITÀ/UC del repertorio regionale delle figure	Promozione dei prodotti e dei servizi (753) Traduzione operativa delle strategie commerciali (1646) Negoziazione (1944)
Descrizione degli obiettivi formativi e di competenza (con i possibili sbocchi occupazionali)	<p>L'obiettivo è formare una professionalità innovativa, in grado di supportare le aziende boschive nella specifica attività di valorizzazione e promozione dei loro prodotti e servizi, attraverso l'utilizzo avanzato di tecniche e sistemi professionali di sviluppo del mercato di riferimento, con i vantaggi connessi a web, social media e vendite on-line.</p> <p>La figura così formata potrà inserirsi efficacemente in azienda, dando un contributo fattivo alla crescita del volume d'affari, dedicandosi specificatamente a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • promuovere i prodotti ed i servizi aziendali sul mercato, utilizzando le più appropriate tecniche e tecnologie; • interpretare operativamente la strategia commerciale valutando le più adeguate tipologie di canale distributivo; • organizzare la vendita in funzione delle caratteristiche del prodotto/servizio e delle specifiche modalità di approvvigionamento; • definire le competenze, le modalità di lavoro e le modalità di gestione del personale di vendita in vista di obiettivi predefiniti e misurabili; • fungere da intermediario tra le esigenze delle imprese ed Università e centri di ricerca nel caso in cui l'azienda venga coinvolta in progetti di sviluppo.
Contenuti didattici	<p>Elementi di analisi dei mercati per poter fare una corretta lettura dei fabbisogni espressi dai mercati e orientare la produzione</p> <p>Elementi di marketing e marketing plan per poter programmare le azioni da fare sul mercato e interfacciarsi con questo nei modi più efficaci</p> <p>Normativa relativa all'etichettatura delle produzioni</p> <p>Tecniche di organizzazione per promuovere i prodotti ed i servizi della impresa verso i potenziali clienti</p> <p>Modelli e strumenti di marketing operativo: meccanismi e strategie di comunicazione pubblicitaria, leva promozionale</p> <p>Organizzazione aziendale: sistema impresa, analisi e processi strategici, visione, missione, obiettivi, fattori di successo, pianificazione strategica</p> <p>Principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità)</p> <p>Sistemi di distribuzione: vendita in franchising</p> <p>Tecniche di organizzazione e gestione della rete vendita per focalizzare la strategia commerciale più adeguata</p>

		Pubbliche relazioni per sviluppare empatia, pazienza e proattività Teorie e strategie di negoziazione (fasi, stili, tecniche di mediazione, fattori di successo) per capire e far convergere le aspettative di ricercatori ed aziende Teorie e tecniche di comunicazione finalizzate a trovare la migliore strategia comunicativa per far dialogare due diversi interlocutori.			
Durata complessiva:	Totale ore 195	formazione in aula (ore)	115	stage (ore)	80
Periodo di svolgimento		OTTOBRE 2018 – FEBBRAIO 2019			
Calendario settimanale		2 Lezioni settimanali: orario indicativo 14.00-18.00			
Sede di svolgimento		La fase in aula a PISTOIA, presso D.R.E.Am. Italia, in Via Enrico Bindi n. 14. Lo stage presso aziende ed Enti in ambito regionale.			
Numero di partecipanti previsto		MASSIMO 12			
Requisiti di accesso dei partecipanti		<p>Il corso è aperto a maggiorenni ambo sesso che siano:</p> <ul style="list-style-type: none"> – inattivi o inoccupati o disoccupati o lavoratori in cassa integrazione straordinaria (CIGS) o in deroga (CIGD) o in mobilità; – in possesso di titolo di studio attestante il compimento del percorso relativo al secondo ciclo dell'istruzione (sistema dei licei o sistema dell'istruzione e formazione professionale). <p>Per i cittadini stranieri è necessario il possesso di regolare permesso di soggiorno e l'attestazione (o eventuale dimostrazione) del livello di competenza B1 relativamente alla lingua italiana..</p>			
Eventuale modalità di riconoscimento crediti ingresso		Sulla base delle richieste degli interessati, supportate da evidenze documentali, sarà possibile il riconoscimento di crediti formativi in ingresso relativamente sia alla fase teorica che allo stage.			
Verifiche e certificazione finali		<p>L'esame finale (cui si accederà avendo frequentato almeno il 70% delle ore previste) sarà articolato in un test scritto a risposta multipla chiusa, una prova pratica di simulazione, ed un colloquio orale.</p> <p>Le prove avranno la finalità di verificare il concreto raggiungimento degli specifici obiettivi di competenza del corso.</p> <p>A seguito del superamento dell'esame finale verrà rilasciata una certificazione delle competenze per ognuna delle ADA/UC svolte</p>			
Modalità di iscrizione		<p>Compilare l'apposito modulo reperibile sul sito www.dream-italia.it ed inviarlo via e-mail a segreteria@dream-italia.it o per fax allo 0573/34714 alla attenzione di Donata Magnini, o recapitarlo via posta o tramite consegna a mano a D.R.E.Am. Italia – Pistoia, Via Enrico Bindi n. 14 (dal lunedì al venerdì in orario 9.00-12.00).</p>			
Servizi offerti ed eventuali agevolazioni previste per la partecipazione al corso		Non previsti			
Scadenza delle iscrizioni		VENERDI' 14 SETTEMBRE 2018, ORE 12.00 (salvo proroghe)			
Documenti da allegare alla domanda di iscrizione		Carta di identità in corso di validità e Curriculum vitae firmato			
Modalità di selezione degli iscritti		Qualora il numero delle iscrizioni superi il numero massimo previsto di partecipanti, verrà effettuata una selezione basata su test scritto e colloquio motivazionale che si svolgerà presso D.R.E.Am. Italia in Via Enrico Bindi n.14 Pistoia, il 20/09/2018.			
Informazioni:		Presso D.R.E.Am. Italia a Pistoia in Via Enrico Bindi n.14 Tel. 0573.365967 – e-mail: segreteria@dream-italia.it			
Referente:		Dott. Fabrizio Gressani			

N.B. = I dati relativi all'organizzazione del Corso possono subire variazioni