

PERCORSO DI FORMAZIONE RESPONSABILE MARKETING E STRATEGIE COMMERCIALI PER LA VENDITA ONLINE DI PRODOTTI O SERVIZI DIGITAL MARKETING AND SALES STRATEGIST



Finanziato dalla Regione Marche con DD n. 52/PRCN del 10/05/2022 Cod. 1085355
POR MARCHE FSE 2014-2020 – ASSE 1, P. di 8.1 RA8.5, TdA 8.1.B
Strategia ITI In-nova Macerata | Ente gestore: Comune di Macerata

FINALITÀ DEL CORSO E FIGURA FORMATA

Il Responsabile del Marketing e delle Strategie Commerciali per La Vendita Online di Prodotti o Servizi (Digital marketing and sales strategist) si occupa della definizione e dell'implementazione del piano di marketing e delle strategie commerciali per la vendita online. I suoi compiti possono spaziare dalla definizione del modello di e-business, alla redazione del business plan, alla progettazione e allo sviluppo delle applicazioni per la gestione dei servizi di e-business, in collaborazione con altre figure come il webmaster e il tecnico di programmazione e sviluppo siti Internet e pagine Web. Il DMSS è innanzitutto un *brand ambassador*, cioè un portavoce dell'azienda della quale comunica l'immagine verso l'esterno, soprattutto tramite i canali digital e social. Deve, quindi, possedere competenze di marketing trasversali che spaziano dall'ambito creativo all'ambito strategico.

DESTINATARI E REQUISITI

Il corso, completamente gratuito, è rivolto a 15 partecipanti, più eventuali 5 uditori, residenti nella regione Marche, di età compresa fra i 18-64 anni, che siano in possesso di:

- Stato di disoccupazione/inoccupazione (ai sensi delle disposizioni legislative vigenti). Tale requisito deve essere posseduto sia alla data di presentazione della domanda di partecipazione sia al momento dell'avvio dell'attività formativa.
- Diploma di scuola superiore.

PRESENTAZIONE DELLE DOMANDE

La domanda va presentata, entro il **3 settembre 2022**, tramite Modulo Google, accessibile dal seguente link: <https://forms.gle/jfEC1EzrSE1evijo8>

La domanda deve essere corredata dei seguenti allegati:

- Copia di documento di identità
- Curriculum vitae
- Documento attestante il titolo di studio richiesto

SELEZIONI

Si procederà alla selezione come previsto dalla DGR n. 19/2020, ferma restando la verifica dei requisiti di accesso al corso.

Luogo e orario delle selezioni saranno comunicate ai candidati mediante e-mail all'indirizzo fornito in sede di domanda. La mancata presentazione nel giorno, nel luogo e all'ora previsti comporta l'esclusione dalla selezione. La selezione prevede l'analisi di CV, colloquio individuale e una prova scritta, volta ad accertare conoscenze di base, motivazioni e attitudini dei candidati. È data priorità ai candidati in possesso di laurea triennale o diploma universitario.

La prova scritta si svolgerà sotto forma di test o domande aperte, sugli argomenti del corso, attitudinali e di cultura generale.

DURATA E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

Il corso ha una durata totale di **500 ore**, di cui **350 di attività d'aula** e **150 ore di stage** presso un ente del territorio.

L'avvio è previsto nel mese di settembre 2022. Il percorso è full-time con orario: **9 - 13 | 14 - 16 dal lunedì al venerdì**.

PROGRAMMA DIDATTICO

- 1) Elementi base di mercato e impresa: il marketing aziendale. Ruolo e funzione (34 ore).
- 2) Marketing e comunicazione: obiettivi, destinatari e contenuti (66 ore).
- 3) Digital Marketing: metodologie e strumenti per la promozione online di un prodotto/servizio (78 ore).
- 4) Organizzazione delle vendite, sales ed e-business (48 ore).
- 5) E-commerce: norme e sicurezza a tutela dei consumatori (18 ore).
- 6) Assistenza e customer management (30 ore)
- 7) English for marketing (40 ore)
- 8) Redazione di un Business Plan (30 ore)
- 9) Sicurezza: Gestione in sicurezza di mansioni con possibile causa di stress lavoro-correlato (6 ore)
- 10) Stage (150 ore)

TITOLO RILASCIATO

Il corso di formazione professionale è finalizzato al conseguimento della qualifica di "Responsabile del Marketing e delle Strategie Commerciali per La Vendita Online di Prodotti o Servizi (Digital marketing and sales strategist)" (Denominazione Profilo n. 169, 5 EQF – Repertorio Regionale Profili Professionali "DGR 1412 del 22/12/2014 e ss.mm.i."). Al termine del percorso, agli allievi che avranno frequentato almeno il 75% del monte ore previsto ed avranno superato l'esame finale, sarà rilasciato l'Attestato di qualifica del profilo inerente.

INDENNITÀ DI FREQUENZA

È prevista un'indennità di frequenza, pari a 500€, per gli allievi che avranno frequentato almeno il 75% delle ore del corso.

PRESENTAZIONE CORSO

Al Corso sarà data adeguata pubblicizzazione e verrà presentato con modalità e tempi oggetto di successiva comunicazione.

Per maggiori informazioni consultare il sito del Comune di Macerata (www.comune.macerata.it)

PER INFORMAZIONI

Ufficio Politiche Europee Comune di Macerata

Orario: dal lunedì al venerdì dalle 9 alle 13

Tel: +39 3497856711

e-mail: ufficio.europa@comune.macerata.it