



SONO RIAPERTE LE ISCRIZIONI AL CORSO GRATUITO DI ISTRUZIONE FORMAZIONE TECNICA SUPERIORE - I.F.T.S.

# TECNICHE PER IL COLLOCAMENTO DEI PRODOTTI IN CHIAVE DIGITALE NEI MERCATI NAZIONALI ED INTERNAZIONALI

AMMINISTRAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA

P.O.R. Marche – FSE 2014-2020, Asse 3 P.I. 10.4.- R.A. 10.6. - Scheda Siform n. 1083636  
Approvato con D.D.P.F. n. 1142 del 18/10/2021 e autorizzato con D.D.P.F. n. 1316 del 19/11/2021

**FINALITA' DEL CORSO E FIGURA FORMATA.** Il progetto formativo ha come obiettivo principale il supporto ad un'utenza che vuole impegnarsi per iniziare un percorso di sviluppo delle proprie competenze sia professionali che personali. L'idea progettuale intende preparare del capitale umano con mansioni altamente innovative, afferenti al mondo del commercio con l'estero, con l'ausilio delle PIU' RECENTI INNOVAZIONI DEL DIGITALE, che nel territorio ha VALENZA STRATEGICA. I percorsi di formazione Digital Sales sviluppano le capacità "hard" e "soft" di vendita digitale, lungo tutto il funnel: PRESENZA: Su quali canali digitali devo essere presente fra Whatsapp, Facebook, LinkedIn... Quanto devo differenziare in funzione di clienti più o meno «digitali», più o meno «importanti» RELAZIONE: Sviluppare la rete su LinkedIn e altri social, per aumentare frequenza ed efficienza di contatto. Usare bene gli strumenti: dalle piattaforme per videochiamate al CRM aziendale. REPUTAZIONE: Usare i canali digitali per sviluppare notorietà e reputazione personale, dell'azienda, delle soluzioni offerte. VENDITA: Cosa cambia nella vendita e nella negoziazione, quando si usano i canali digitali Hard e soft skills, per condurre incontri efficaci in videochiamata.

L'ente attuatore del corso è l'Associazione Wega in collaborazione con: Università di Macerata, IIS Carlo Urbani, CNA Fermo, Confindustria Centro Adriatico.

**DESTINATARI E REQUISITI.** Il corso, **completamente gratuito** per i partecipanti, è rivolto a 20 partecipanti di cui almeno il 50% a disoccupati o inoccupati che al momento dell'iscrizione risultino in possesso di almeno uno dei seguenti requisiti di accesso:

- Diploma di istruzione secondaria superiore;
- Diploma professionale di tecnico (di cui al D.lgs 226/2005 art.20);
- Ammissione al quinto anno dei percorsi liceali, (di cui al D.lgs. 226/2005 art.5);
- Non possesso del diploma di istruzione secondaria superiore, previo accertamento delle competenze acquisite anche in precedenti percorsi di istruzione, formazione e lavoro successivi all'assolvimento dell'obbligo di istruzione (di cui al Reg. adottato con DMPI 22/08/07 N.139).

I candidati dovranno inoltre essere residenti o domiciliati nella Regione Marche.

**SINTESI DEL PROGRAMMA DIDATTICO.** Il percorso formativo è composto dalle seguenti Unità Formative:

Materie	Ore totali
UF 0.01 - ORIENTAMENTO INIZIALE E ACCOGLIENZA	5
UF 0.02 - BILANCIO DELLE COMPETENZE	12
U.C. 1. COMUNE - AMBITO RELAZIONALE: Interagire nel gruppo di lavoro, adottando modalità di comunicazione e comportamenti in grado di assicurare il raggiungimento di un risultato comune	125
U.C. 2. COMUNE- AMBITO GESTIONALE: Assumere comportamenti e strategie funzionali ad un'efficace ed efficiente esecuzione delle attività	30
U.C. 3. COMUNE: Risolvere problemi relativi all'ambito tecnico di riferimento utilizzando concetti, metodi e Strumenti matematici	20
U.C. 4. (FIGURA SPECIFICA): Costruire ed implementare un sistema di contabilità generale ed analitica	20
U.C. 5. (FIGURA SPECIFICA): Collaborare all'implementazione di un sistema di controllo di gestione integrando gli aspetti economico-finanziari con gli indicatori di efficacia ed efficienza di prodotto e di processo	20
U.C. 6. (DECLINAZIONE REGIONALE): Collocare i prodotti in chiave digitale nei mercati nazionali ed internazionali, attraverso i canali di web strategy, piattaforme b2b e b2c – show room virtuali integrati con fiere ed eventi fisici e digital transformatio	170
U.C. 7. (STRATEGICA-INNOVATIVA): Utilizzare sistemi virtuali per tecnologie di AR e VR per l'E-Commerce e fiere on line	60
UF 8.01 -ORIENTAMENTO FINALE E RICERCA ATTIVA DEL LAVORO	10
UF 9.01 - STAGE	320
Esame	8
<b>TOTALE ORE</b>	<b>800</b>

**DURATA E MODALITA' DI SVOLGIMENTO:** Il corso avrà la durata di 800 ore, di cui 260 teoriche e 212 di pratica. Inoltre, si svolgeranno n. 320 ore di stage aziendale e 8 ore di esami. L'inizio del corso è previsto entro fine luglio.

La sede ufficiale di svolgimento del corso è c/o CNA Provinciale di Fermo, Via Donizetti, 12 – Fermo (FM).

Il corso è completamente gratuito in quanto finanziato dal Fondo sociale europeo e dalla Regione Marche. Agli allievi verrà fornito gratuitamente tutto il materiale didattico necessario (libri, dispense, cancelleria).

**PRESENTAZIONE DELLE DOMANDE:** La domanda di partecipazione deve essere redatta secondo l'apposita scheda allegando:

- copia di un documento di identità;
- curriculum vitae firmato in originale e contenente l'autorizzazione al trattamento dei dati personali;
- scheda professionale rilasciata dal centro per l'impiego emesso entro i 12 mesi dalla data di iscrizione

**SCADENZA DELLE DOMANDE.** Le domande dovranno essere inviate entro e non oltre il giorno 18 luglio 2022

- a mezzo raccomandata A/R (farà fede il timbro postale) a Associazione Wega, via C. Battisti, 127 – 63857 Amandola – Tel. 0736/848619;
- via pec all'indirizzo (wega@pec.it)
- consegnata a mano presso la sede.

Le domande pervenute dopo tale data non saranno ritenute valide.

La mancata presentazione, anche di uno solo dei documenti attestanti i requisiti richiesti entro il termine fissato, autorizzerà l'ente gestore, senza ulteriore formalità, a considerare l'allievo non ammesso.

La scheda di adesione è reperibile on line sul sito [www.wegaformazione.com](http://www.wegaformazione.com).

**SELEZIONE.** Nel caso in cui le domande di iscrizione idonee fossero superiori ai posti disponibili, si effettuerà la selezione, senza ulteriore avviso, il giorno 25/07/2022 alle ore 09,00 presso la sede CNA provinciale di Fermo sita in Via Donizetti, 12. La selezione si esplicherà in una prova scritta a risposta multipla sugli argomenti del corso e un colloquio motivazionale/tecnico. In caso di assenza per il giorno e l'ora fissati, si perderà il diritto alla partecipazione alla selezione stessa. Ai candidati che, in seguito all'espletamento delle prove di selezione non risulteranno idonei, sarà data motivata comunicazione di esclusione.

**TITOLO RILASCIATO.** Al termine del percorso, coloro che avranno frequentato almeno il 75% del monte ore previsto, potranno essere ammessi all'esame finale. A coloro che avranno frequentato almeno il 75% delle ore del corso e che superano le prove finali sarà rilasciato un CERTIFICATO DI SPECIALIZZAZIONE TECNICA SUPERIORE corrispondente al livello E.Q.F. n° 4. Saranno riconosciuti dall'Università degli Studi di Macerata, crediti nell'ambito del Corso di laurea in Economia: banche, aziende e mercati (classe L-18) e del Corso di laurea in Economia, territorio e ambiente (classe L-33) Disciplina CFU Economia e tecnica degli scambi internazionali 6, Fondamenti di marketing internazionale 9, Totale CFU 15.

**PER INFORMAZIONI**

Associazione Wega - Via C. Battisti, 127 – 63857 Amandola – [info@wegaformazione.com](mailto:info@wegaformazione.com) – tel 0736/848619

[www.regione.marche.it](http://www.regione.marche.it)

Amandola, 30/06/2022

