

## **CORSO PROFESSIONALE “ADDETTO MARKETING CON COMPETENZE DI LINGUA INGLESE”**

***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 inglese 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**

La ricerca attiva del lavoro  
Curriculum Vitae e modalità di presentazione  
Il colloquio di lavoro

#### **MODULO 2 - ORGANIZZAZIONE AZIENDALE**

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 ALTRE SCELTE ALLA BASE DELLE STRATEGIE DI MARKETING**

Cosa è il marketing mix?  
Il prodotto  
Il prezzo  
La distribuzione  
Accenni sulla promozione che si riprenderanno più specificatamente nel modulo 6

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

#### **MODULO 4 – LA PREVISIONE SULLA POTENZIALITA' DEL MERCATO**

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 5 – L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA**

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

#### **MODULO 6 – LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA**

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

#### **MODULO 7 - IL DIRECT MARKETING**

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

#### **MODULO 8 – GESTIRE IL PATRIMONIO CLIENTI**

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 9 - IL PIANO DI MARKETING E IL CONTO ECONOMICO**

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

## **MODULO 10 – IL CONTROLLO DI MARKETING**

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 11 – IL MARKETING IN INTERNET**

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

## **MODULO 12 – IL COMMERCIO ELETTRONICO**

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 13 - INGLESE TECNICO COMMERCIALE**

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 14 - 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 prevenzione aziendale.
6. Diritti, doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali.
7. Organi di vigilanza, controllo e assistenza.

**MODULO 15 - DIRITTI E DOVERI DEI LAVORATORI TEMPORANEI (MODULO OBBLIGATORIO)**  
**DURATA: 4 ORE**

**Contenuti:**

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**

NEL RISPETTO DELL'ATTUALE DECRETO IN MATERIA DEL COVID-19 EROGHEREMO IL CORSO IN MODALITA' WEBINAR.

**CALENDARIO**

	DATA	ORARIO		ARGOMENTO
LUN	1/3/21	09:00	13:00	MODULO 2 - ORGANIZZAZIONE AZIENDALE
MERCO	3/3/21	09:00	13:00	MODULO 2 - ORGANIZZAZIONE AZIENDALE
		14:00	16:00	MODULO 3 – IL MARKETING MIX E ALTRE SCELTE ALLA BASE DELLE STRATEGIE DI MARKETING
GIOVE	4/3/21	09:00	13:00	MODULO 13 - INGLESE TECNICO COMMERCIALE
VEN	5/3/21	09:00	13:00	MODULO 3 – IL MARKETING MIX E ALTRE SCELTE ALLA BASE DELLE STRATEGIE DI MARKETING
		14:00	16:00	MODULO 3 – IL MARKETING MIX E ALTRE SCELTE ALLA BASE DELLE STRATEGIE DI MARKETING
LUN	8/3/21	09:00	13:00	MODULO 3 – IL MARKETING MIX E ALTRE SCELTE ALLA BASE DELLE STRATEGIE DI MARKETING
		14:00	16:00	MODULO 3 – IL MARKETING MIX E ALTRE SCELTE ALLA BASE DELLE STRATEGIE DI MARKETING

MERCO	10/3/21	09:00	13:00	MODULO 4 – LA PREVISIONE SULLA POTENZIALITA' DEL MERCATO
		14:00	16:00	MODULO 3 – IL MARKETING MIX E ALTRE SCELTE ALLA BASE DELLE STRATEGIE DI MARKETING
GIOVE	11/3/21	09:00	13:00	MODULO 13 - INGLESE TECNICO COMMERCIALE
VEN	12/3/21	09:00	13:00	MODULO 4 – LA PREVISIONE SULLA POTENZIALITA' DEL MERCATO
		14:00	16:00	MODULO 4 – LA PREVISIONE SULLA POTENZIALITA' DEL MERCATO
LUN	15/3/21	09:00	13:00	MODULO 4 – LA PREVISIONE SULLA POTENZIALITA' DEL MERCATO
		14:00	16:00	MODULO 4 – LA PREVISIONE SULLA POTENZIALITA' DEL MERCATO
MART	16/3/21	09:00	13:00	MODULO 1 – RICERCA ATTIVA DEL LAVORO
MERCO	17/3/21	09:00	13:00	MODULO 5 – L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA
		14:00	16:00	MODULO 5 – L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA
GIOVE	18/3/21	09:00	13:00	MODULO 13 - INGLESE TECNICO COMMERCIALE
LUN	22/3/21	09:00	13:00	MODULO 5 – L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA
		14:00	16:00	MODULO 5 – L'ANALISI DELLE SERIE STORICHE DI VENDITA
MERCO	24/3/21	09:00	13:00	MODULO 6 – LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA
		14:00	16:00	MODULO 6 – LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA
GIOVE	25/3/21	09:00	13:00	MODULO 13 - INGLESE TECNICO COMMERCIALE
LUN	29/3/21	09:00	13:00	MODULO 6 – LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA
		14:00	16:00	MODULO 6 – LA COMUNICAZIONE E LA VENDITA
MERCO	31/3/21	09:00	13:00	MODULO 7 - IL DIRECT MARKETING
		14:00	16:00	MODULO 7 - IL DIRECT MARKETING
GIOVE	1/4/21	09:00	13:00	MODULO 13 - INGLESE TECNICO COMMERCIALE
MERCO	7/4/21	09:00	13:00	MODULO 7 - IL DIRECT MARKETING
		14:00	16:00	MODULO 7 - IL DIRECT MARKETING
VEN	9/4/21	09:00	13:00	MODULO 8 – GESTIRE IL PATRIMONIO CLIENTI
		14:00	16:00	MODULO 8 – GESTIRE IL PATRIMONIO CLIENTI
LUN	12/4/21	09:00	13:00	MODULO 9 - IL PIANO DI MARKETING E IL CONTO ECONOMICO
		14:00	16:00	MODULO 8 – GESTIRE IL PATRIMONIO CLIENTI
MERCO	14/4/21	09:00	13:00	MODULO 8 – GESTIRE IL PATRIMONIO CLIENTI
		14:00	16:00	MODULO 9 - IL PIANO DI MARKETING E IL CONTO ECONOMICO
VEN	16/4/21	09:00	13:00	MODULO 9 - IL PIANO DI MARKETING E IL CONTO ECONOMICO
		14:00	16:00	MODULO 9 - IL PIANO DI MARKETING E IL CONTO ECONOMICO
LUN	19/4/21	09:00	13:00	MODULO 10 – IL CONTROLLO DI MARKETING
		14:00	16:00	MODULO 10 – IL CONTROLLO DI MARKETING
MERCO	21/4/21	09:00	13:00	MODULO 10 – IL CONTROLLO DI MARKETING
		14:00	16:00	MODULO 10 – IL CONTROLLO DI MARKETING
VEN	23/4/21	09:00	13:00	MODULO 11 – IL MARKETING IN INTERNET
		14:00	16:00	MODULO 12 – IL COMMERCIO ELETTRONICO
LUN	26/4/21	09:00	13:00	MODULO 11 – IL MARKETING IN INTERNET
		14:00	16:00	MODULO 12 – IL COMMERCIO ELETTRONICO
MERCO	28/4/21	09:00	13:00	MODULO 14 - FORMAZIONE GENERALE DEI LAVORATORI IN MATERIA DI
GIOVE	29/4/21	09:00	13:00	MODULO 15 - DIRITTI E DOVERI DEI LAVORATORI TEMPORANEI
VEN	30/4/21	09:00	13:00	MODULO 12 – IL COMMERCIO ELETTRONICO

\*le date indicate possono subire variazioni

Per ulteriori informazioni sul fondo e sulle modalità di accesso ai corsi finanziati Forma.temp si rimanda al sito [www.formatemp.it](http://www.formatemp.it)