

Allegato 7 – Scheda sintetica di presentazione dei percorsi formativi Upskilling ai fini dell’inserimento nel Catalogo regionale dell’offerta formativa GOL

SINTESI

A.1 Tipologia di Percorso di riferimento nell’ambito del Programma GOL:

UPSKILLING

A.2 Area di formazione di riferimento (*con riferimento alle aree di manifestazione per cui si è stati selezionati)

1 Efficienza energetica

2 Mobilità sostenibile

3 Nuove tecnologie della vita

4 Nuove tecnologie per il Made in Italy

5 Tecnologie innovative per i beni e le attività culturali -Turismo

6 Tecnologie della informazione e della comunicazione

A.3 Titolo del percorso formativo

Comunicazione e tecniche di vendita

A.4. Inquadramento livello EQF

4

A.5 Settore economico professionale (SEP) (fare riferimento al SEP prevalente) con riferimento all’articolazione dell’Atlante del Lavoro e delle Qualificazioni

SEP 24 – Area Comune

A.6 Area / aree di attività (ADA) con riferimento all'articolazione dell'Atlante del Lavoro e delle Qualificazioni

ADA.24.04.02 (ex ADA.25.223.720) - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix)
 ADA.24.04.01 (ex ADA.25.223.719) - Sviluppo del piano strategico di marketing
 ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online

A.7 Classificazione ISTAT CP 2011

2.5.1.5.4 Analisti di mercato
 3.3.3.5.0 Tecnici del marketing

A.8 Classificazione ISTAT ATECO 2007

70.22.09 Altre attività di consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale
 73.20.00 Ricerche di mercato e sondaggi di opinione

A.9 Articolazione del riferimento professionale per Unità di Competenza

Prodotto beni / Erogare servizi	UC 1 - Gestire le relazioni e la comunicazione con il sistema cliente
	UC 2 - Organizzare un piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing

A.10 Descrizione delle singole Unità di Competenza (U.C.)

Macroprocesso	Unità di competenze
Titolo UC	UC 1 - Gestire le relazioni e la comunicazione con il sistema cliente
Macroprocesso di riferimento	Prodotto beni / Erogare servizi
Descrivere l'Unità di Competenza e indicare il repertorio regionale di riferimento	Cura dei rapporti con interlocutori interni ed esterni all'azienda Repertorio regionale: Regione Umbria
Risultato atteso	Curare i rapporti con interlocutori interni ed esterni all'azienda, Supportare la rete di vendita nella gestione strategica e operativa delle attività di comunicazione.

Conoscenze minime	<ul style="list-style-type: none"> • Tecniche di negoziazione, gestione di situazioni potenzialmente conflittuali • Metodologie e strumenti di facilitazione delle relazioni. • Tecniche di comunicazione: ascolto, restituzione. • Elementi di psicologia della comunicazione, in contesti reali e virtuali. • Elementi di psicologia dell'organizzazione e dei processi negoziali.
Abilità minime	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere i comportamenti dei diversi attori e le dinamiche relazionali del contest di lavoro • Gestire le relazioni attraverso l'adozione di comportamenti coerenti con le esigenze di integrazione della propria prestazione professionale nel complessivo processo di lavoro • Comunicare in maniera efficace con le diverse tipologie di clienti • Gestire le relazioni con la rete di vendita per il supporto delle attività di comunicazione

Macroprocesso	Unità di competenze
Titolo UC	UC 2 - Organizzare un piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing
Macroprocesso di riferimento	Produrre beni / Erogare servizi
Descrivere l'Unità di Competenza e indicare il repertorio regionale di riferimento	Definire le strategie di vendita basandosi sugli obiettivi di marketing fissati dall'azienda, traducendo il piano di marketing in azioni concrete per il team di vendita. Repertorio regionale: Regione Piemonte
Risultato atteso	Saper organizzare un piano di vendita di prodotti e/o servizi basandosi sul piano di marketing elaborato dall'azienda
Conoscenze minime	<ul style="list-style-type: none"> • Tecniche di vendita • Canali di distribuzione • Elementi di customer care
Abilità minime	<ul style="list-style-type: none"> • Identificare l'organizzazione della rete di vendita e di distribuzione • Definire le strategie di vendita coerenti con gli obiettivi commerciali dell'impresa • Pianificare le attività pre/post vendita • Misurare l'efficacia delle azioni definite dalle politiche commerciali, in termini di analisi costi/benefici e di customer satisfaction

A.11 Destinatari del percorso formativo –eventuali requisiti di accesso

Indicare puntualmente eventuali requisiti di ammissione dei partecipanti in relazione al titolo di studio e/o ad altre conoscenze/competenze richieste.

Per i cittadini stranieri è indispensabile la conoscenza della lingua italiana almeno a livello A2 del Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue, restando obbligatorio lo svolgimento delle specifiche prove valutative in sede di selezione, ove il candidato già non disponga di attestazione di valore equivalente.

A.12 Durata complessiva del percorso (distinguere le ore di aula, FAD)

40 ore

A.13 Articolazione del percorso formativo

N.	Titolo UFC / segmento	Denominazione UC di riferimento	Durata (ore)	di cui FAD
1	Gestione delle relazioni e comunicazione con il sistema cliente	UC 1 - Gestire le relazioni e la comunicazione con il sistema cliente	8	0
2	Piano di comunicazione e promozione	UC 2 - Sviluppare un piano di comunicazione e promozione	32	0
Totale			40	0

A.14 Tipo di attestazione prevista

ATTESTAZIONE DI MESSA IN TRASPARENZA DEGLI APPRENDIMENTI

ABILITAZIONE

ALTRO (indicare): _____

Eventuali Note:

A.15 Riferimenti del soggetto richiedente l'inserimento della proposta nel Catalogo dell'offerta formativa GOL

Denominazione e ragione sociale	Scuola di formazione professionale .form
Referente	Cognome e nome Belluccini Maria Rita Tel. 0742.391098 Email mr.belluccini@puntoform.it Indirizzo PEC puntoform@pec.it

in partenariato con

Denominazione e ragione sociale	Punto Formazione srl
Referente	Cognome e nome Moriconi Serenella Tel. 0742.340904 Email s.moriconi@puntoformazione.net

A.19 Sedi di svolgimento del percorso (fare riferimento esclusivamente alle sedi indicate nelle manifestazioni d'interesse in risposta all'Avviso ex DGR 627/2022)

N. sede	1
Indirizzo	Via delle Industrie, 5 - Foligno

N. sede	2
Indirizzo	Via dell'Artigianato, 1 - Foligno

N. sede	3
Indirizzo	Via Settevalli, 324 - Perugia

N. sede	4
Indirizzo	Fraz. Costa di Trex, 37 - Assisi

N. sede	5
Indirizzo	Via Manara, 6 -Terni

N. sede	6
Indirizzo	Via Vasari, 11 - Orvieto

N. sede	7
Indirizzo	Via San Bartolomeo, 12 – Città di Castello