



PROVINCIA DI SIENA



con EUROBIC TOSCANA SUD Codice Accreditemento RT SI0120 in partenariato con:

- ✓ Istituto di Istruzione Superiore RONCALLI – SARROCCHI Codice accreditamento RT SI0667,
- ✓ Università degli Studi di Siena;
- ✓ Centro Sperimentale del Mobile e dell'Arredamento srl (codice accreditamento RT SI0045);
- ✓ Trigano Spa;
- ✓ Associazione degli Industriali della Provincia di Siena;
- ✓ Matrix International Srl;
- ✓ Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della piccola impresa – Associazione Provinciale di Siena.

organizzano **un corso GRATUITO** realizzato con il concorso finanziario dell'Unione Europea, della Repubblica Italiana e della Regione Toscana, organizzano un corso gratuito finanziato con Determina Dirigenziale della Provincia di Siena N. 122 del 17/01/2013

Istruzione e Formazione Tecnica Superiore – IFTS per

Tecnico superiore commerciale, per il marketing e per l'organizzazione delle vendite

RIAPERTURA BANDO FINO AL 07 GIUGNO 2013

POR FSE 2007-2013 OB. 2 Asse IV (Capitale Umano) e Asse V (Transnazionalità)

di 960 ore totali , di cui 480 ore di aula e 480 ore di stage rivolto a n° 20 allievi di cui 10 donne

(durante il corso saranno selezionati n° 8 partecipanti per svolgere 320 ore di stage in Italia (Toscana) e n°160 ore in Cina)

Il corso è destinato a n. 20 allievi occupati, disoccupati, inoccupati di cui il 50% è riservato a donne. Il **Tecnico superiore commerciale, per il marketing e per l'organizzazione delle vendite**, in quanto figura professionale "a banda larga", cura l'attuazione delle strategie relative ai prodotti ed ai mercati, nonché l'attuazione delle politiche commerciali e promozionali.

Collabora nell'organizzazione e nel coordinamento delle vendite e della distribuzione.

Tale figura organizza le attività inerenti alla distribuzione dei prodotti/servizi aziendali; coordina ed integra le competenze e le risorse presenti in azienda negli ambiti: commerciale, marketing, comunicazione e distribuzione; opera e collabora nel campo della comunicazione aziendale, in alcuni casi organizzando in prima persona, sia eventi e manifestazioni volte a dare visibilità all'immagine ed ai prodotti e/o servizi aziendali, sia la predisposizione di materiale pubblicitario (cataloghi e campionari), a supporto delle attività aziendali; opera e collabora nel campo del marketing e del commercio, nell'implementazione del sistema informativo di marketing, svolgendo



ricerche mirate, e/o nella gestione dei processi di customer satisfaction e di mercato, in una data area geografica, intrattenendo rapporti con la clientela, rilevando le loro esigenze, collaborando per individuare i prodotti e i servizi più adeguati.



Contenuti del corso:

Lingua Inglese: 40 ore; Preparazione ECDL – Core Level: 40 ore; Il settore del legno - arredo, aziende e strutture organizzative: 24 ore; organizzazione e operatività di un ufficio commerciale: 32 ore; Analisi di mercato: i mercati di sbocco esistenti e potenziali per il settore mobile-arredamento: 32 ore; il marketing strategico: 40 ore; Strumenti e tecniche innovative di marketing operativo nel settore mobile-arredamento: 40 ore; Il marketing interculturale 28 ore; Customare Care e strumenti CRM (Customer Relationship Management): 28 ore; Tecniche di analisi economiche per l'organizzazione delle vendite: 36 ore; Il sistema dei servizi e dei finanziamenti per l'internazionalizzazione delle PMI: 36 ore; Diritto e normativa internazionale: 36 ore; Laboratorio di comunicazione innovativa, problem solving e vendita: 36 ore; salute e sicurezza nei luoghi di lavoro: 8 ore; Orientamento al lavoro: 24 ore.

Articolazione del corso

L'inizio del corso è previsto, indicativamente, per il mese di maggio 2013. La durata è di 960 ore di cui 480 di aula e 480 di stage in aziende attinenti al profilo del percorso. In riferimento allo stage tra i 20 partecipanti, durante il percorso in aula ne saranno selezionati 8 per svolgere parte dello stage (160 ore) all'estero CINA.

Al termine del corso, **previo superamento dell'esame finale**, ai partecipanti sarà rilasciato: 1) Certificato di Specializzazione tecnica superiore IFTS; inoltre saranno riconosciuti, previa verifica, **12 Crediti universitari**, spendibili nell'ambito del Corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università degli Studi di Siena. **L'ammissione all'esame** finale è subordinata alla **frequenza minima del 70 %** del monte ore del corso nonché del 50% dello stage.

Sbocchi occupazionali

La figura è volta al lavoro dipendente ed autonomo come consulente c/o Aziende. Dipendente/collaboratore nelle aree Commerciale e Marketing ;il responsabile del marketing operativo; Commercio e Distribuzione;il responsabile delle vendite e del marketing. Consulente esterno; Libera professione;studi di consulenza enti di supporto alle imprese per il marketing e l'internazionalizzazione

Destinatari: 20 allievi di cui 10 donne, che abbiano compiuto il 18 anno di età

Requisiti richiesti:

Il corso, è rivolto ad occupati o disoccupati, inoccupati, inattivi, maggiorenni in possesso di diploma di scuola secondaria superiore.

- L'accesso ai percorsi IFTS è consentito anche a coloro che sono in possesso dell'ammissione al quinto anno dei percorsi liceali, ai sensi del decreto legislativo 17 ottobre 2005 n. 226, art. 2 comma 5, nonché a coloro che non sono in possesso del diploma di istruzione secondaria superiore, previo accreditamento delle competenze acquisite in precedenti percorsi di istruzione, formazione e lavoro successivi all'assolvimento dell'obbligo di istruzione.



Provincia di Siena

E' richiesta:

- la conoscenza della lingua inglese (Livello A2 del CEFR per la partecipazione al corso, livello B1 per l'ammissione alla selezione per lo stage in Cina);
- la conoscenza dell'informatica di base, capacità relazionale e cultura generale di buon livello, con particolare riferimento ai seguenti ambiti: economia, mercati internazionali, comunicazione
- la conoscenza della lingua italiana livello B2 per gli iscritti non madrelingua italiana
- motivazione e attitudine al ruolo



Sarà privilegiato rispetto al titolo di studio:

- Titolo di studio legato a Istituti Professionale e Istituti Tecnici o altro diploma in aree commerciali e/o linguistiche oppure Laurea o frequenza di un corso di Laurea coerente con il profilo professionale.
- il titolo di studio più alto.



Sarà privilegiato rispetto all'esperienza lavorativa:

- chi ha maturato esperienza lavorativa nel settore del legno - arredo e/o in ruoli attinenti al profilo (es. addetti/tecnici/responsabili nell'area marketing, area commerciale, area comunicazione).



✓ ALTRE PRIORITÀ

Verranno valorizzati:

- Conoscenza e utilizzo di altra lingua oltre l'inglese e la lingua madre
- livelli di inglese superiori al livello A2
- le certificazioni relative ai livelli di lingua posseduti, di informatica, qualifiche e certificazioni di competenze
- esperienze lavorative e/o formative all'estero, compresi stage, periodi di studio, periodi di lavoro, per una durata uguale o superiore alle 4 settimane
- la partecipazione al sistema del long life learning, quindi l'attivazione del processo di aggiornamento continuo attraverso la partecipazione a corsi /seminari -stage, etc.



Documenti richiesti:

- domanda di ammissione da compilarsi sul modello unificato della Regione Toscana;
- documento di identità e, per i cittadini extra comunitari, titolo di soggiorno;
- autocertificazione titolo di studio;
- **per i cittadini stranieri** (che hanno conseguito Titolo di studio all'estero): dichiarazione di valore in loco o legalizzazione dei titoli di studio conseguiti all'estero.
- Curriculum vitae

Sede di svolgimento:

Il corso si svolgerà c/o Eurobic Toscana sud srl Loc. Salceto 121- Poggibonsi (SI) e c/o il Centro Sperimentale del Mobile, Loc. Salceto 99 Poggibonsi (SI)

Modalità di selezione

La selezione comprenderà:

- a) Valutazione del cv (Titolo di studio, aggiornamenti, esperienze formative e lavorative, etc);

FSE Investiamo nel vostro futuro
Cresce l'Europa. Cresce la Toscana





- b) Test attitudinale ampliato con aspetti di informatica di base e cultura generale in materia di economia, mercati internazionali, comunicazione
- c) prova scritta di inglese (liv A2 min)
- d) colloquio psicoattitudinale e di approfondimento anche delle motivazioni
- e) per gli iscritti non madrelingua italiana verifica della conoscenza della lingua italiana



L'ammissione al corso è subordinata al raggiungimento della sufficienza in ogni prova prevista dalla selezione.

L'assenza alle prove di selezione sarà considerata come rinuncia alla partecipazione al corso



Selezione stage estero:

Questi i criteri di selezione e valutazione

==> livello di conoscenza della lingua inglese -liv B1 minimo

==> livello di competenze degli strumenti informativi aziendali e non,ivi compresi pratica del PC e degli strumenti multimediali di comunicazione

==> coerenza tra percorso formativo e di studi e/o esperienza professionale

==> motivazione, aspettative e ambiti professionali di riferimento scelti per il tirocinio

==> iscrizione a Università (senza distinzione di Facoltà) o laurea vecchio o nuovo ordinamento



Riconoscimento crediti in entrata: avverrà previa presentazione di specifica richiesta da parte dei partecipanti, successivamente alla fase di selezione e contestualmente alla fase d'orientamento e secondo quanto previsto dalla DGR 532/2009. Il corsista può richiedere che gli sia riconosciuto il credito formativo attraverso la presentazione di un proprio "**Dossier individuale**", le cui informazioni riguardano i seguenti ambiti: Istruzione, formazione e tirocini (es. titoli di studio, certificazioni o attestazioni formative, esperienze formative interrotte o in corso, stage e tirocini formativi, conoscenze e competenze acquisite); Esperienze professionali (es. documentazione relativa alle esperienze professionali in corso e pregresse); Attività extra-professionali (es. esperienze, attività svolte, conoscenze, capacità e competenze acquisite). I crediti in ingresso sono richiesti, ed eventualmente riconosciuti, **per intere Unità Formative e mai parzialmente – non potrà essere comunque riconosciuto non più del 30% delle ore d'aula, stage escluso** -. Il riconoscimento dei crediti avverrà tramite verifica da parte di un'apposita commissione. **La verifica ha facoltà di confermare o invalidare il titolo.** La concessione dei crediti formativi in ingresso è a insindacabile giudizio del Comitato Tecnico Scientifico.



Il riconoscimento dei crediti potrà avvenire solamente nei seguenti casi:

1- Il corsista ha superato verifiche di apprendimento previste per unità formative in corsi di formazione precedentemente frequentati, quindi in armonia con la 32/2009, il positivo superamento delle verifiche di apprendimento relative ad una determinata unità formativa dà diritto al riconoscimento di crediti formativi relativi a tale unità in ingresso ad altri percorsi di formazione. In questo caso dovrà esibire **Dichiarazione degli apprendimenti pregressa.**

2- Il corsista possiede **Certificato di Competenze** rilasciato da amministrazioni competenti per una o più UC attinenti alla figura professionale ministeriale.

3- Il corsista ha frequentato corsi nel sistema istruzione e formazione ed esibisce un **attestato di frequenza** e/o **attestazione di qualifiche e/o attestazioni di specializzazione;**

4- Il corsista possiede CFU, frequenta o è drop-out del sistema universitario e ha sostenuto con successo esami inerenti ai contenuti che sostanziano la figura



professionale. Esibisce libretto universitario.

N.B. NON saranno tenute in considerazione richieste di crediti successive all'inizio del percorso formativo.



Riconoscimento crediti in uscita:

è previsto il riconoscimento di numero 12 crediti in uscita, spendibili nel Corso di Laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università degli Studi di Siena -Facoltà di Lettere e Filosofia.

I crediti saranno riconosciuti per le seguenti UFC: Informatica Applicata (3 crediti) per l'Unità Formativa 2 "ECDL"; Psicologia della Comunicazione (3 crediti) per l'Unità Formativa "Laboratorio di comunicazione innovativa, Problem Solving e vendita"; Marketing (3 crediti) per l'Unità Formativa "Il marketing strategico"; Comunicazione e consumi (2 crediti) per l'Unità Formativa "Strumenti e tecniche innovative di marketing operativo"; Crediti liberi (1 crediti) per l'Unità Formativa "Customer Care e strumenti CRM-Customer Relationship Management"

Rilascio Attestato:

Al termine del corso, previo superamento dell'esame finale, ai partecipanti sarà rilasciato **Certificato di Specializzazione Tecnico Superiore IFTS**. Il rilascio dell'attestato è comunque subordinato al superamento delle prove di fine modulo, alla frequenza minima del 70% del monte ore del corso, nonché del 50% dello stage.

Modalità di presentazione domanda di iscrizione:

Le domande vanno presentate entro il giorno 07 Giugno 2013

La domanda dovrà essere indirizzata e spedita a mezzo raccomandata A/R oppure consegnata direttamente a:

Eurobic Toscana Sud Srl – Loc. Salceto 121 – 53036 Poggibonsi (SI).

La domanda dovrà pervenire entro le ore 17,00 del giorno **07/06/2013**; è responsabilità del candidato assicurarsi della ricezione della domanda (non farà fede la data del timbro postale).

I moduli di iscrizione al corso sono reperibili presso la sede di Eurobic Toscana Sud srl o presso i *Centri per l'impiego* della Provincia di Siena, oppure possono essere reperiti sul sito www.impiego.provincia.siena.it - alla voce cerc@corsi o scaricate dal sito: www.bictoscanasud.it.

Alla domanda dovranno essere allegati tutti i documenti richiesti, pena l'esclusione.

Per informazioni e richiesta modelli di domanda contattare: Eurobic Toscana srl n°tel. 0577/99501 dalle 9.00 alle 13.30 -14.30 alle 18.00 oppure www.bictoscanasud.it

I modelli per la domanda di partecipazione e informazioni utili sono disponibili anche sul sito www.impiego.provincia.siena.it - alle voci cerc@corsi e Bandi – o presso i *Centri per l'impiego* della Provincia di Siena.

Data, li 20 maggio 2013

legale rappresentante
Paolo Parodi

FSE Investiamo nel vostro futuro
Cresce l'Europa. Cresce la Toscana





FSE Investiamo nel vostro futuro
Cresce l'Europa. Cresce la Toscana

