



# DI PRIMA QUALITÀ

**TECNICO DELLA DEFINIZIONE DI STRATEGIE DI MERCATO, DELLA PIANIFICAZIONE DI AZIONI DI MARKETING E DELLA GESTIONE DI RAPPORTI CON LA CLIENTELA E LE RETI DI VENDITA**

**FORMAZIONE TECNICI PER L'ATTIVITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE ALIMENTARE (CODICE ATTIVITÀ 173360)**

SOPHIA SCARL (CAPOFILA PO0375) IN PARTENARIATO CON APAB (FI0505), AGENZIA PER LO SVILUPPO EMPOLESE VALDELSA (FI 0035), CE.FO.ART (SI0322); CHIANTIFORM (FI 0437), CONFARTIS SRL (FI0301), E.R.A.T.A. (FI0294), EUROCONSULTING SRL (PO0356); OASI DYNAMO SOC. AGR. SRL

DECRETO DIRIGENZIALE N. 9150 DEL 31/05/2017 E SUCCESSIVO N. 17260 DEL 6/11/2017

IL CORSO È INTERAMENTE GRATUITO IN QUANTO FINANZIATO CON LE RISORSE DEL POR FSE 2014-2020 E RIENTRA NELL'AMBITO DI GIOVANISÌ ([WWW.GIOVANISI.IT](http://WWW.GIOVANISI.IT)), IL PROGETTO DELLA REGIONE TOSCANA PER L'AUTONOMIA DEI GIOVANI

<b>ARTICOLAZIONE E CONTENUTI DEL PERCORSO FORMATIVO</b>	<p>Il percorso "Tecnico della definizione di strategie di mercato, della pianificazione di azioni di marketing e della gestione di rapporti con la clientela e le reti di vendita" si propone l'obiettivo di approfondire e consolidare le competenze professionali dei partecipanti e di fornire loro le abilità specifiche richieste in vista di un inserimento lavorativo, allo scopo di aumentare le loro competenze nel settore Agroalimentare (sottofiliera: attività di commercializzazione alimentare).</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ricerca, ideazione, realizzazione, gestione di tecnologie legate ai sistemi di informazione e comunicazione che investono il settore dell'Agribusiness.</li> <li>- Approfondimento sulle reti di vendita, tecniche di Visual merchandising, pianificazione di azioni di marketing strategico e operativo, anche con l'utilizzo delle nuove tecnologie web e dei social media.</li> </ul> <p>Il percorso sarà di 225 ore di cui 75 ore di stage e 150 ore di aula e laboratorio.</p> <p>Le Unità formative affrontate saranno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>UF 1 Tecniche di comunicazione e di problem solving nel processo di vendita nel settore agroalimentare</li> <li>UF 2 Principi di Marketing e reti di vendita</li> <li>UF 3 Normative del settore agroalimentare, denominazioni, tracciabilità</li> <li>UF 4 Budgeting e gestione finanziaria</li> <li>UF 5 Marketing Strategico e principi di marketing mix per il settore agroalimentare</li> <li>UF 6 Webmarketing ed e-commerce</li> <li>UF 7 Tipicità agro-alimentari e processi produttivi</li> <li>UF 9 STAGE</li> </ul> <p>Il percorso si svolgerà da orientativamente da Febbraio 2019 ad Aprile 2019 con orario variabile, ma prevalentemente dalle 14.00 alle 18.00, dal Lunedì al Venerdì presso: APAB – Via Borgo Santa Croce 6, 50122 Firenze.</p>
<b>REQUISITI ACCESSO E DESTINATARI</b>	<p>Il progetto formativo si rivolge a persone inattive (che non studiano e non lavorano), inoccupate, disoccupate sia di origine italiana che estera, purché in possesso di regolare permesso di soggiorno. È richiesto il diploma di scuola secondaria di II grado o esperienza almeno triennale nel settore.</p>
<b>SELEZIONE</b>	<p>I destinatari delle azioni formative saranno selezionati tramite una prova scritta volta a verificare il livello di cultura di base del candidato e un colloquio motivazionale volto a valutare le motivazioni e le potenzialità dei candidati circa gli obiettivi del corso.</p> <p>Le selezioni si svolgeranno il giorno <b>21 gennaio 2019</b> alle ore 10.00 e fino a conclusione di tutti i colloqui da sostenere presso APAB – Via Borgo Santa Croce 6, 50122 Firenze.</p>
<b>INFORMAZIONI E ISCRIZIONI</b>	<p>Le domande di iscrizione devono essere redatte su apposito modulo che può essere scaricato dal sito <a href="http://www.apab.it">www.apab.it</a> e devono essere presentate, entro la data di scadenza presso l'agenzia formativa APAB, Via Borgo Santa Croce 6 - 50122 Firenze nelle seguenti modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- personalmente (dal lunedì al venerdì in orario 9.00 - 14.00 e 15.00 - 18.00)</li> <li>- via posta (non fa fede il timbro postale)</li> <li>- via fax (055 488017)</li> <li>- via e-mail (<a href="mailto:info@apab.it">info@apab.it</a>)</li> </ul> <p>DOCUMENTI RICHIESTI PER L'ISCRIZIONE:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Domanda di iscrizione scaricabile dal sito <a href="http://www.apab.it">www.apab.it</a></li> <li>- Copia documento d'identità in corso di validità.</li> <li>- Dichiarazione di disoccupazione/inoccupazione rilasciata dal Centro Per l'Impiego.</li> <li>- Copia diploma di scuola secondaria di II grado o documentazione comprovante esperienza almeno triennale nel settore.</li> <li>- Per i cittadini stranieri: Permesso di soggiorno, Conoscenza della lingua italiana livello B1 da verificare tramite test d'ingresso.</li> </ul> <p>Le iscrizioni saranno aperte <b>dal 1 novembre al 30 novembre 2018</b> la scadenza è prorogata al <b>14 gennaio 2019</b> c/o APAB – Via Borgo Santa Croce 6, 50122 Firenze. Referente: Giulia Cinquefiori</p>
<b>INDICAZIONI SULLA FREQUENZA DEL PERCORSO</b>	<p><b>Il corso è gratuito e la frequenza è obbligatoria.</b> I partecipanti che avranno frequentato almeno il 70% del monte ore complessivo ed almeno il 50% delle ore di stage e che avranno raggiunto la sufficienza ad ogni prova finale di ciascuna singola unità formativa saranno ammessi a sostenere l'esame finale di fronte ad una commissione nominata dalla Regione Toscana.</p>
<b>CERTIFICAZIONE FINALE</b>	<p>A seguito di superamento dell'esame finale verrà rilasciato il Certificato di Competenze relativo alle seguenti ADA:              ADA 181 - Identificazione dei prodotti oggetto dell'attività; ADA 232 - Pianificazione delle azioni commerciali; ADA 233 - Gestione delle relazioni commerciali</p>