

## **PROGETTO FOR.TE (codice 172914)**

### **Corso VALORIZZAZIONE E PROMOZIONE DEI PRODOTTI E SERVIZI BOSCHIVI**

*Bando approvato dalla Regione Toscana con Decreto n. 7981 del 29/07/2017 Graduatoria approvata con Decreto n. 9150 del 31/05/2017.*

*Progetto finanziato con le risorse del Fondo Sociale Europeo e realizzato nel territorio dell'UTR di Firenze*

**Soggetto gestore Proforma Società Cooperativa Impresa Sociale (FI0224)  
in partenariato con Capofila Pegaso Network della Cooperazione Sociale Toscana (FI0540)  
e con D.R.E.Am. Italia Società Cooperativa (cod. accred. PT0127) e Sophia scarl (PO0375)**

Il corso è interamente gratuito, in quanto finanziato con le risorse del POR FSE TOSCANA 2014-2020 e rientra nell'ambito di Giovanisi (www.giovanisi.it), il progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani

<b>Titolo del corso/attività</b>		<b>VALORIZZAZIONE E PROMOZIONE DEI PRODOTTI E SERVIZI BOSCHIVI</b>			
<b>Tipo di attività</b>		<input type="checkbox"/> qualifica		<input checked="" type="checkbox"/> certificato di competenze	
<b>AREE DI ATTIVITA/UC del repertorio regionale delle figure</b>		Promozione dei prodotti e dei servizi (753) Traduzione operativa delle strategie commerciali (1646) Negoziazione (1944)			
<b>Descrizione degli obiettivi formativi e di competenza (con i possibili sbocchi occupazionali)</b>		<p>L'obiettivo è formare una professionalità innovativa, in grado di supportare le aziende boschive nella specifica attività di valorizzazione e promozione dei loro prodotti e servizi, attraverso l'utilizzo avanzato di tecniche e sistemi professionali di sviluppo del mercato di riferimento, con i vantaggi connessi a web, social media e vendite on-line.</p> <p>La figura così formata potrà inserirsi efficacemente in azienda, dando un contributo fattivo alla crescita del volume d'affari, dedicandosi specificatamente a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-promuovere i prodotti ed i servizi aziendali sul mercato, utilizzando le più appropriate tecniche e tecnologie;</li> <li>-interpretare operativamente la strategia commerciale valutando adeguate tipologie di canale distributivo;</li> <li>-organizzare la vendita in funzione delle caratteristiche del prodotto/servizio e delle modalità di approvvigionamento;</li> <li>-definire competenze, modalità di lavoro e gestione del personale e vendita per obiettivi predefiniti e misurabili;</li> <li>-fungere da intermediario tra esigenze delle imprese ed Università e centri di ricerca nel caso in cui l'azienda venga coinvolta in progetti di sviluppo.</li> </ul>			
<b>Contenuti didattici</b>		<p>Elementi di analisi dei mercati per fare una corretta lettura dei fabbisogni dei mercati e orientare la produzione</p> <p>Elementi di marketing e marketing plan per poter programmare le azioni da fare sul mercato e interfacciarsi con questo nei modi più efficaci</p> <p>Normativa relativa all'etichettatura delle produzioni</p> <p>Tecniche di organizzazione per promuovere i prodotti ed i servizi della impresa verso i potenziali clienti</p> <p>Modelli e strumenti di marketing operativo: meccanismi e strategie di comunicazione pubblicitaria, leva promozionale</p> <p>Organizzazione aziendale: sistema impresa, analisi e processi strategici, visione, missione, obiettivi, fattori di successo, pianificazione strategica</p> <p>Principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità)</p> <p>Sistemi di distribuzione: vendita in franchising</p> <p>Tecniche di organizzazione e gestione della rete vendita per focalizzare la strategia commerciale più adeguata</p> <p>Pubbliche relazioni per sviluppare empatia, pazienza e proattività</p> <p>Teorie e strategie di negoziazione (fasi, stili, tecniche di mediazione, fattori di successo) per capire e far convergere le aspettative di ricercatori ed aziende</p> <p>Teorie e tecniche di comunicazione per trovare la migliore strategia comunicativa per far dialogare interlocutori.</p>			
<b>Durata complessiva:</b>	ore <b>195</b>	formazione in aula (ore)	<b>115</b>	stage (ore)	<b>80</b>
<b>Periodo di svolgimento</b>		DICEMBRE – MARZO 2019			
<b>Calendario settimanale</b>		3 Lezioni settimanali: orario indicativo 14.00-18.00			
<b>Sede di svolgimento</b>		PROFORMA SOC. COOP IMPRESA SCIALE PIAZZA M.L. KING 4 50032 BORGO SAN LORENZO			

<b>Numero di partecipanti previsto</b>	12
<b>Requisiti di accesso dei partecipanti</b>	Il corso è aperto a maggiorenni ambosesso che siano: - inattivi o inoccupati o disoccupati o lavoratori in cassaintegrazione straordinaria o in deroga o in mobilità; - in possesso di titolo di studio attestante il compimento del percorso relativo al secondo ciclo dell'istruzione (sistema dei licei o sistema dell'istruzione e formazione professionale). Per i cittadini stranieri è necessario il possesso di regolare permesso di soggiorno e l'attestazione (o l'eventuale dimostrazione) del livello di competenza B1 relativamente alla lingua italiana.
<b>Modalità di riconoscimento crediti ingresso</b>	Sulla base delle richieste degli interessati, supportate da evidenze documentali, sarà possibile il riconoscimento di crediti formativi in ingresso.
<b>Verifiche e certificazione finali</b>	L'esame finale (cui si accederà avendo frequentato almeno il 70% delle ore previste) sarà articolato in un test scritto a risposta multipla chiusa, una prova pratica di simulazione, un colloquio orale. A seguito del superamento dell'esame finale verrà rilasciata una certificazione delle competenze per ognuna delle ADA/UC svolte
<b>Modalità di iscrizione</b>	Compilare l'apposito modulo reperibile sul sito <a href="http://www.proformacoop.it">www.proformacoop.it</a> ed inviarlo via e-mail a <a href="mailto:info@proformacoop.it">info@proformacoop.it</a> o per fax allo <b>0558450357</b> o recapitarlo via posta o tramite consegna a mano a PROFORMA SOC. COOP IMPRESA SCIALE PIAZZA M.L. KING 4 50032 BORG SAN LORENZO (dal lunedì al venerdì in orario 9.00-13.00 e 14.00-16.00).
<b>Scadenza delle iscrizioni</b>	12/11/2018
<b>Documenti da allegare alla domanda di iscrizione</b>	Fotocopia di un documento di identità e della tessera sanitaria. Iscrizione al CPI- scheda anagrafica Per cittadini extracomunitari: copia del permesso di soggiorno in corso di validità Per i titoli conseguiti all'estero è necessario presentare copia del titolo e relativa traduzione asseverata (per i titoli conseguiti negli stati membri dell'Unione Europea, dello Spazio economico europeo e nella Confederazione svizzera) oppure dichiarazione di valore (per titoli conseguiti in tutti gli altri paesi).
<b>Modalità di selezione iscritti</b>	Qualora il numero delle iscrizioni superi il numero massimo previsto di partecipanti, verrà effettuata una selezione basata su test scritto e colloquio motivazionale che si svolgerà presso Proforma il <b>19/11/2018 alle ore 9.30.</b>
<b>Informazioni:</b>	Presso PROFORMA SOC. COOP IMPRESA SCIALE PIAZZA M.L. KING 4 50032 BORG SAN LORENZO tel. 0558409810 email <a href="mailto:info@proformacoop.it">info@proformacoop.it</a>

*N.B. = I dati relativi all'organizzazione del Corso possono subire variazioni*