

Livello EQF	6
Settore Economico Professionale	SEP 24 - Area comune
Processo	Marketing, sviluppo commerciale e pubbliche relazioni
Sequenza di processo	Marketing strategico e operativo Pianificazione e gestione commerciale
Qualifica regionale di riferimento	<b>Esperto commerciale-marketing</b>
Descrizione qualificazione	L'Esperto commerciale-marketing è responsabile dell'attuazione degli obiettivi della politica commerciale dell'azienda. Le sue attività sono, da una parte, rivolte a definire, qualificare, specificare le strategie commerciali dell'azienda e ad individuare le azioni più adatte a raggiungerli, dall'altra ad organizzare e gestire le risorse assegnategli per il conseguimento dei budget stabiliti.
Descrizione delle esigenze espresse dalle filiere produttive	I soggetti partner operanti nella filiera necessitano di figure in grado di analizzare i mercati, utilizzare gestionali commerciali e occuparsi delle trattative commerciali.
Durata complessiva del percorso (ore)	500 – <b>Formazione lunga</b>
Durata delle attività in aula (ore)	240
Durata delle attività di aula rivolte alle KC (ore)	60
Durata stage (ore)	260
formazione teorica in DAD	SI
Sede formazione teorica in presenza	Isco srl – Contrada Torana, snc – Ariano Irpino (AV)
Azienda dove si terrà lo stage	Aziende convenzionate
Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti	Possesso di diploma di scuola secondaria superiore.
Elenco unità formative	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pianificazione della politica commerciale aziendale</li> <li>• Gestione delle trattative commerciali e delle vendite</li> <li>• Coordinamento della rete di vendita diretta</li> </ul>
Indennità oraria riconosciuta ai beneficiari per la partecipazione	1 €/h