

Corso
Completamente
Finanziato

Borsa
di Studio



Corsi Area

MARKETING

Marketing e Tecniche di vendita

PROFILO PROFESSIONALE

Il corso forma tecnici superiori specializzati nel marketing, nelle ricerche di mercato, nella comunicazione ed internazionalizzazione delle imprese con forte specializzazione nell'area del web marketing e nelle tecniche di vendita. Questi professionisti sono in grado di operare in diversi settori aziendali, contribuendo allo sviluppo delle strategie di marketing, di comunicazione digitale, di internazionalizzazione e di gestione delle vendite.

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO

Durata: Corso gratuito biennale (1800/2000 ore tra formazione e tirocinio di cui più dell'80% in laboratorio o aziende)

Impegno: 30-35 ore settimanali in aula, fino a 40 ore settimanali in tirocinio

Frequenza: Obbligatoria per l'80% del monte orario

TITOLO DI STUDIO CONSEGUITO

Diploma di Istruzione Terziaria di V livello EQF rilasciato dal Ministero dell'Istruzione.

**SEDE PERUGIA - TERNI
CITTA' DI CASTELLO**

TITOLO DI ACCESSO

Diploma di Scuola
Secondaria di Secondo
Grado o Diploma IFTS.

DURATA

1800/2000 ore distribuite
in 2 anni di cui 800
di tirocinio aziendale

METODOLOGIA DIDATTICA

Docenti che provengono
dalle imprese e tirocini
in azienda. Metodologia
didattica applicativa
e laboratoriale.

SERVIZIO PLACEMENT

Un'azione personalizzata
e continuativa con elevate
percentuali di assunzione

	UNITA' FORMATIVA	ORE
PARTE TRASVERSALE	MATEMATICA E STATISTICA GESTIONE ECO FIN DI UNA IMPRESA INGLESE INFORMATICA DI BASE SICUREZZA	
PARTE SPECIALISTICA	WEB MARKETING (IL PROGETTO STRATEGICO) ADOBE ILLUSTRATOR (GRAFICA VETTORIALE) ADOBE IN DESIGN ADOBE PHOTOSHP INTELLIGENZA ARTIFICIALE A SUPPORTO DELLA FUNZIONE MARKETING VIDEO PER SOCIAL SEMIOTICA VISUAL DESIGN DIGITAL PR E ON LINE REPUTATION STRUMENTI DI PROMOZIONE, CONTROLLO DELLE STRATEGIE DI WEB MERKETING COMPORTAMENTO ORGANIZZATIVO COMUNICAZIONE INTERPERSONALE LA FUNZIONE DEL MARKETING ED I SUOI STRUMENTI OPERATIVI PROJECT MANAGEMENT SCENARI INTERNAZIONALI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI LA PROMOZIONE SUI MERCATI ESTERI LOGISTICA INTERNAZIONALE CONTROLLO DI GESTIONE LA SOSTENIBILITÀ DELLE IMPRESE I SISTEMI DI CRM	
TOTALE FORMAZIONE AULA E LABORATORIO		1000
TIROCINIO IN AZIENDA		800
TOTALE		1800

COSA SA FARE

- Pianificare e implementare strategie di marketing
- Gestire la comunicazione aziendale e le pubbliche relazioni
- Analizzare i mercati e i comportamenti dei consumatori (analisi di settore, benchmark, ricerca delle tendenze e delle potenzialità della domanda anche attraverso piattaforme digitali)
- Gestire le vendite e le attività commerciali
- Utilizzare strumenti digitali per il marketing
- Partecipare a progetti di internazionalizzazione delle imprese

