

**Regione Umbria**  
**Catalogo Unico dell'Offerta Formativa Regionale**  
**- Scheda corso ID 5623 -**

**Denominazione progetto**

MARKETING INTERNAZIONALE

## SEZIONE A

### SOGGETTO EROGATORE DELLA FORMAZIONE A CATALOGO E SEDE DI SVOLGIMENTO

#### A.1 Coordinate del soggetto richiedente l'inserimento a catalogo dell'offerta formativa

Denominazione e ragione sociale:	INFOLOG SRL
Natura giuridica:	Società a responsabilità limitata
Rappresentante legale (Cognome e Nome):	TINARELLI CLAUDIO
Indirizzo sede legale:	VIA G. DOTTORI n. 85
CAP - Comune - Provincia:	06132 - Perugia - PG
Telefono:	0755271655
Fax:	0755280251
Indirizzo e-mail:	INFOLOG@INFOLOGSRL.IT
Sito web:	www.infologsrl.it
Partita IVA	02060710544
Codice fiscale	02060710544
Registrazione c/o Camera di Commercio:	di PERUGIA - n. 17664 - anno

#### A.2 Referente del progetto

Nome e Cognome:	Tinarelli Claudio
Telefono:	0755271655
Fax:	0755280251

#### A.3 Posizione del soggetto richiedente

Organismo singolo
-------------------

#### A.4 Tipologia di soggetto erogatore dell'attività formativa a catalogo

Ente di formazione accreditato dalla Regione Umbria per la macrotipologia: Formazione superiore - Formazione continua e permanente
---

#### A.5 Sedi di svolgimento dell'attività formativa a catalogo

N. Sede:	1
Denominazione:	Infolog srl
Indirizzo:	via Gerardo Dottori
N. civico/piano:	85
CAP - Comune - Provincia:	06132 - Perugia - PG
Telefono:	0755271655
Stato accreditamento sede:	La sede è già stata accreditata
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

N. Sede:	2
Denominazione:	ITI LEONARDO DA VINCI

Indirizzo:	VIALE G. MARCONI
N. civico/piano:	6
CAP - Comune - Provincia:	06034 - Foligno - PG
Telefono:	0742350840
Stato accreditamento sede:	La sede non è stata oggetto di richiesta di accreditamento
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

N. Sede:	3
Denominazione:	ISTITUTO OMNICOMPRESIVO DANTE ALIGHIERI
Indirizzo:	VIA SEPTEMPEDANA
N. civico/piano:	SNC
CAP - Comune - Provincia:	06025 - Nocera Umbra - PG
Telefono:	0742818897
Stato accreditamento sede:	La sede non è stata oggetto di richiesta di accreditamento
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

N. Sede:	4
Denominazione:	ITI Sperimentale "Maria Letizia Cassata"
Indirizzo:	VIA DEL BOTTAGNONE
N. civico/piano:	41
CAP - Comune - Provincia:	06024 - Gubbio - PG
Telefono:	0759235911
Stato accreditamento sede:	La sede è già stata accreditata
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

SEZIONE A-Raggruppamenti

---

COMPOSIZIONE DI ATI/ATS

(riportare le informazioni per i soggetti diversi dal capofila)

## SEZIONE B

### TIPOLOGIA DELL'OFFERTA FORMATIVA

#### **B.1 Tipologia di progetto**

- Formazione permanente - aggiornamento professionale e tecnico
- Formazione finalizzata al reinserimento lavorativo
- Formazione per occupati (o formazione continua)

#### **B.2 Area tematica di riferimento del corso**

Marketing e commerciale

#### **B.3 Settore di riferimento del corso**

- Industrie manifatturiere e estrattive, energia, gas e acqua
- Commercio, trasporti e magazzinaggio
- Turismo
- Servizi alle imprese
- Altre attività di servizi

#### **B.4 Obiettivi dell'offerta formativa (descrizione sintetica)**

Formare personale capace di orientarsi anche nel mercato internazionale e di promuovere la propria impresa e i propri prodotti e servizi in ambito internazionale.

#### **B.5 Risultati attesi (descrizione sintetica)**

Favorire l'internazionalizzazione delle imprese umbre e rafforzare la loro posizione sul mercato nazionale ed internazionale. Promuovere l'occupazione e favorire l'inserimento/reinserimento di giovani e adulti nel mondo del lavoro

#### **B.6 Destinatari dell'offerta formativa e requisiti di ammissione**

Tipologia di destinatari e requisiti di ammissione:	Il corso è rivolto a soggetti di età superiore ai 18 anni che abbiano assolto all'obbligo formativo siano essi soggetti occupati, disoccupati o inoccupati
Modalità di accertamento del possesso individuale dei requisiti di ammissione:	attraverso un modulo di iscrizione compilato dagli allievi con autocertificazione, secondo la legislazione vigente, del loro stato lavorativo e scolastico.
Previsione e modalità di riconoscimento del credito di ammissione:	Non è previsto il riconoscimento dei crediti di ammissione

#### **B.7 Numero di destinatari (per edizione)**

15

#### **B.8 Metodologie di intervento per la realizzazione degli obiettivi previsti dall'offerta formativa**

Per quanto riguarda le modalità di reperimento degli allievi queste si potranno sviluppare su più canali: attraverso fax, email, pubblicità radiofonica, sito web del soggetto attuatore, social network, volantini distribuiti in punti strategici e luoghi pubblici e

centri per l'impiego.

All'attività di pubblicizzazione si affiancherà l'attività di orientamento dei potenziali allievi attraverso colloqui individuali o di gruppo.

Le modalità di erogazione della formazione saranno principalmente "attive" cioè mirate a favorire e stimolare la crescita autonoma dell'allievo sulla base del paradigma learning by doing. Per un maggiore coinvolgimento degli utenti si potrà decidere sia il calendario che l'orario di svolgimento delle lezioni venendo incontro alle esigenze degli allievi stessi favorendo così la frequenza e la partecipazione.

Il corso sarà tenuto da docenti con comprovata esperienza pluriennale nel settore valutati e qualificati attraverso le procedure previste dal sistema qualità del soggetto attuatore

### **B.9 Disseminazione e pubblicizzazione dei risultati del progetto (descrizione sintetica)**

Per la disseminazione e pubblicizzazione dei risultati del progetto verrà principalmente utilizzato il sito web del soggetto attuatore dove verranno pubblicati i risultati dei corsi erogati che quindi saranno visibili anche a potenziali futuri allievi. Si ricorrerà anche a mailing list e social network.

### **B.10 Eventuali aziende che hanno mostrato interesse al progetto, specificando denominazione, sede, settore di attività e natura dell'interesse**

## SEZIONE C

### RIFERIMENTO PROFESSIONALE DELL'OFFERTA FORMATIVA ED ATTESTAZIONE PREVISTA IN ESITO AL PERCORSO

#### C.1 Denominazione proposta del profilo professionale

--

#### C.2 Descrizione sintetica del profilo professionale

--

#### C.3 Posizione univoca nella classificazione ISTAT CP 2011

--

#### C.4 Posizione/i nella classificazione ISTAT ATECO 2007

--

#### C.5 Articolazione del riferimento professionale per Unità di Competenza

Macro-processo di riferimento	Unità di Competenza
Definire Obiettivi e risorse	nessuna
Gestire il sistema cliente	VALUTARE E ATTUARE LE OPPORTUNITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
Produrre beni/erogare servizi	nessuna
Gestire i fattori produttivi	nessuna

#### C.6 Tipo di attestazione obbligatoria prevista

Attestato di frequenza rilasciato dal soggetto attuatore
--

#### C.7 Eventuali altre attestazioni di cui è previsto il rilascio (e indicazione delle relative modalità)

--

#### C.8 Descrizione delle singole Unità di Competenza

Denominazione proposta della Unità di Competenza:	VALUTARE E ATTUARE LE OPPORTUNITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
Macroprocesso di riferimento:	Gestire il sistema cliente
Riferimento ad Unità di Competenza presente nel Repertorio regionale degli standard professionali:	non è presente nel Repertorio regionale
Risultato atteso:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Valutare il vantaggio competitivo e le opportunità offerti dalla internazionalizzazione</li><li>• Predisporre un piano per l'export</li></ul>
Conoscenze minime:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Valutare il vantaggio competitivo della internazionalizzazione d'impresa</li><li>• Gestire l'export</li></ul>

Abilità minime:

- Analizzare e valutare le caratteristiche aziendali per internazionalizzare l'impresa
- Redigere un piano per l'export



## SEZIONE D

### ARTICOLAZIONE DELL'OFFERTA FORMATIVA

#### D.1 Articolazione del percorso

Numero segmento/ UFC	Titolo Segmento/UFC	Denominazione della UC di riferimento	Costo UFC	Durata (ore)	di cui erogate in Fad
1	MARKETING INTERNAZIONALE	VALUTARE E ATTUARE LE OPPORTUNITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	950,00 €	40:00	0:00
Totale durata del percorso				40:00	0:00

#### D.2 Riconoscimento dei crediti formativi

Moduli/segmenti/UFC per i quali non è eventualmente previsto il riconoscimento dei crediti di frequenza e motivazione della proposta:	Poiché è prevista una sola UFC, non è prevista la possibilità di riconoscimento dei crediti
---	---

#### D.3 Caratteristiche dei singoli segmenti/UFC

Numero segmento/UFC:	1	
Titolo del segmento/UFC:	MARKETING INTERNAZIONALE	
Denominazione della UC di riferimento:	VALUTARE E ATTUARE LE OPPORTUNITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	
Obiettivo formativo:	Trasmettere agli allievi le competenze per conoscere , analizzare e valutare le opportunita' dei mercati internazionali e promuovere prodotti e servizi secondo le caratteristiche che questi mercati possono offrire.	
Costo dell'UFC:	950,00 €	
<b>Contenuti e progressione delle attività</b>	<b>Durata (ore)</b>	<b>di cui in Fad</b>
Modulo unico: Marketing internazionale (Il processo di marketing in ambito internazionale, La valutazione del vantaggio competitivo della internazionalizzazione d'impresa, Il costo beneficio derivante dalla internazionalizzazione, Le caratteristiche aziendali necessarie per esportare con successo, Gli ostacoli alla concorrenza globale, Visione ed analisi di geo marketing sulle opportunità di internazionalizzazione)	40:00	0:00
Totale durata segmento/UFC	40:00	0:00

#### D.4 Descrizione delle risorse dedicate alla eventuale realizzazione di attività in FaD

--

## SEZIONE E

### PERSONALE E RISORSE PER LA REALIZZAZIONE DELL'OFFERTA FORMATIVA

#### E.1 Coordinatore

Nome e cognome:	Claudio Tinarelli
-----------------	-------------------

#### E.2 Tutor

Nome e cognome:	Maria Letizia Saleppico
-----------------	-------------------------

#### E.3 Personale docente

Nominativo	Profilo prof.le	Fascia	Titolo UFC	Ore
	Docente esperto in marketing e comunicazione	A	Marketing Internazionale	40:00

#### E.4 Locali, strumenti e attrezzature

N. aula	Indirizzo	Inserita nella domanda di accreditamento della sede operativa accreditata	N. postazioni di lavoro
1	via G. Dottori, 85 06132 - Perugia - PG	Sì	15
2	VIALE G. MARCONI 6 06034 - Foligno - PG	No	15
3	VIA SEPTEMPEDANA SNC 06025 - Nocera Umbra - PG	No	15
4	VIA DEL BOTTAGNONE 41 06024 - Gubbio - PG	No	15

#### E.5 Laboratori didattici che il Soggetto di impegna a rendere disponibili

N. laboratorio	Indirizzo	Inserita nella domanda di accreditamento della sede operativa accreditata	N. postazioni di lavoro
1	via G. Dottori, 85 06132 - Perugia - PG	Sì	15
2	via del bottagnone n 41 06024 - Gubbio - PG	No	15
3	viale marconi n 6 06034 - Nocera Umbra - PG	No	15
4	via SeptemPedana 5 06025 - Nocera Umbra - PG	No	15

#### E.6 Aule, laboratori, altri locali per lo svolgimento dell'attività

Tipologia	Indirizzo	N. di vani	Metri quadri	Tipo di disponibilità del locale
-----------	-----------	------------	--------------	----------------------------------

## SEZIONE F

---

### PERIODI E ORARI DI SVOLGIMENTO DEL CORSO

(fornire le informazioni disponibili in merito alle modalità di svolgimento del corso, in termini di periodi durante l'anno, giorni e orari di frequenza, eventuale numero minimo di partecipanti necessari per l'avvio del corso ecc.)

E' previsto l'attivazione di più edizioni all'anno in base alle richieste pervenute.

Il calendario e gli orari saranno individuati in fase di attivazione del corso insieme agli allievi che frequenteranno il corso.

Presumibilmente i corsi si svolgeranno con una cadenza di due incontri settimanali.

I corsi verranno attivati al raggiungimento di un numero minimo di allievi pari a 6

## SEZIONE G

### COSTI PER LA FREQUENZA DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA

(indicare il costo di iscrizione al corso, onnicomprensiva di tutte le attività previste)

La quota individuale di partecipazione al corso è di € 950,00