

SCHEDA SINTETICA DEL CORSO

Numero corso	
11604	
Titolo corso	
TECNICO DELLE ATTIVITA' DI MARKETING	
Soggetto attuatore	
INFOLOG SRL	
Sedi del corso (numero sedi: 4)	
N. Sede:	1
Denominazione:	INFOLOG SRL
Indirizzo:	VIA GERARDO DOTTORI
N. civico/piano:	85
CAP:	06132
Provincia:	PG
Comune:	Perugia
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:	ISTITUTO TECNICO INDUSTRIALE E PER GEOMETRI A. VOLTA
Indirizzo:	VIALE G.MARCONI
N. civico/piano:	6
CAP:	06034
Provincia:	PG
Comune:	Foligno
Telefono:	0742350839
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 TECNICO INDUSTRIALE M. LETIZIA CASSATA
Indirizzo:	VIA DEL BOTTAGNONE
N. civico/piano:	41
CAP:	06024
Provincia:	PG
Comune:	Gubbio

Telefono:	0759235911
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:	ISTITUTO OMNICOMPRESIVO D.ALIGHIERI
Indirizzo:	VIA SEPTEMPEDANA
N. civico/piano:	5
CAP:	06025
Provincia:	PG
Comune:	Nocera Umbra
Telefono:	075818897
Stato accreditamento sede:	La sede non è stata oggetto di richiesta di accreditamento
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

Numero di destinatari
15

Durata ore				
Titolo Segmento/UFC	Denominazione della UC di riferimento	Costo	Durata (ore)	di cui erogate in Fad
ESERCITARE UNA ATTIVITA' LAVORATIVA IN FORMA DIPENDENTE O AUTONOMA	ESERCITARE UNA ATTIVITA' LAVORATIVA IN FORMA DIPENDENTE O AUTONOMA	--	8:00	--
LAVORARE IN SICUREZZA IN UFFICIO	LAVORARE IN SICUREZZA IN UFFICIO	--	8:00	--
MARKETING STRATEGICO E MARKETING OPERATIVO	APPLICARE TECNICHE E METODOLOGIE DI MARKETING NELLA REALTÀ AZIENDALE PER ELABORARE UN PIANO DI MARKETING	--	60:00	--
PROMOZIONE DELLA ORGANIZZAZIONE DELLA SUA IMMAGINE E DEI SUOI PRODOTTI	APPLICARE I FONDAMENTI DELLA COMUNICAZIONE D'IMPRESA FINALIZZATI ALLA PROMOZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE, DELLA SUA IMMAGINE E DEI SUOI PRODOTTI	--	40:00	--
MARKETING INTERNAZIONALE	VALUTARE E ATTUARE LE OPPORTUNITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'IMPRESA	--	32:00	--

CRM E STRATEGIE DI FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI	ESSERE IN GRADO DI CREARE E APPLICARE STRATEGIE DI CRM E FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI	--	32:00	--
Modulo di accoglienza	--	--	4:00	--
Totale durata del percorso			184:00	0:00

Tipologia dei destinatari e eventuali requisiti di accesso	
Tipologia di destinatari:	Il corso è rivolto a soggetti di età superiore ai 18 anni in possesso di diploma di scuola secondaria superiore siano essi soggetti occupati, disoccupati o inoccupati
Requisiti di ammissione:	Soggetti superiori a 18 anni in possesso di diploma di scuola secondaria superiore siano essi occupati, disoccupati, inoccupati
Modalità di accertamento del possesso individuale dei requisiti di ammissione:	Attraverso un modulo di iscrizione compilato dagli allievi e dichiarazione con autocertificazione, secondo la norma vigente, del loro stato lavorativo e scolastico
Previsione e modalità di riconoscimento del credito di ammissione :	Non è previsto il riconoscimento di crediti di ammissione

Eventuali aziende che hanno mostrato interesse al progetto (numero aziende: 0)
--

Periodi e orario di svolgimento del corso
<p>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.</p> <p>I corsi verranno attivati al raggiungimento di un numero minimo di allievi pari a 8 (in casi particolari i corsi potranno essere attivati anche con un numero minore di iscritti)</p>

Profilo professionale
TECNICO DELLE ATTIVITA DI MARKETING

Competenze oggetto di apprendimento
ESERCITARE UNA ATTIVITA' LAVORATIVA IN FORMA DIPENDENTE O AUTONOMA
LAVORARE IN SICUREZZA IN UFFICIO
APPLICARE TECNICHE E METODOLOGIE DI MARKETING NELLA REALTÀ AZIENDALE PER ELABORARE UN PIANO DI MARKETING
APPLICARE I FONDAMENTI DELLA COMUNICAZIONE D'IMPRESA FINALIZZATI ALLA PROMOZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE, DELLA SUA IMMAGINE E DEI SUOI PRODOTTI
VALUTARE E ATTUARE LE OPPORTUNITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'IMPRESA
ESSERE IN GRADO DI CREARE E APPLICARE STRATEGIE DI CRM E FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI

Argomenti trattati
ESERCITARE UNA ATTIVITA' LAVORATIVA IN FORMA DIPENDENTE O AUTONOMA
LAVORARE IN SICUREZZA IN UFFICIO
MARKETING STRATEGICO E MARKETING OPERATIVO
PROMOZIONE DELLA ORGANIZZAZIONE DELLA SUA IMMAGINE E DEI SUOI PRODOTTI
MARKETING INTERNAZIONALE
CRM E STRATEGIE DI FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI
Modulo di accoglienza

Tipo di attestazioni rilasciate	
Tipo di attestazione obbligatoria prevista:	Attestato di qualifica di cui è richiesto il rilascio alla Regione
Eventuali altre attestazioni di cui è previsto il rilascio:	--

Costi per la frequenza dell'attività formativa
IL COSTO INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE AL CORSO E' DI 3900,00 EURO

Soggetto attuatore (il Legale Rappresentante)

Data _____

Firma _____