



TECNICHE COMMERCIALI (on line)

Perché partecipare

Attraverso il percorso verranno fornite le competenze di base necessarie a promuovere e vendere il prodotto aziendale, offrendo una consulenza personalizzata volta a garantire soluzioni orientate alle richieste del cliente. La figura del tecnico commerciale si relaziona con il mercato esterno (nazionale o internazionale) e con le funzioni interne aziendali, con particolare riferimento alla produzione. Gestisce i rapporti con clienti e fornitori, promuovendo il catalogo dei prodotti aziendali, attraverso modalità tradizionali e/o online, gestendo la trattativa commerciale e predisponendo la documentazione necessaria alla vendita e al trasporto della merce. Vista la natura propedeutica, attraverso il corso verranno sviluppate in particolare alcune competenze di base indispensabili per chi vuole operare in tale ambito (in particolare le competenze di comunicazione e linguistiche) e di tipo tecnico e metodologico sulla gestione della trattativa commerciale. Tali competenze potranno poi essere integrate con quelle previste in uscita per la qualifica professionale in Tecnico commerciale-marketing.

Chi può partecipare

Possono partecipare tutte le persone iscritte al Programma PIPOL e motivate ad approfondire le proprie competenze nel settore dei lavori d'ufficio dell'area commerciale. I partecipanti dovranno avere acquisito le competenze informatiche e comunicative di base e una padronanza della lingua italiana e inglese pari almeno al livello A2 del Quadro Comune Europeo per l'apprendimento delle lingue.

Che cosa si farà

Il corso si sviluppa con riferimento al Repertorio dei settori economico professionali della Regione FVG e permette di acquisire le competenze per:

- Utilizzare gli strumenti digitali per la gestione commerciale, con l'approfondimento degli strumenti relativi alla gestione informatica dell'ufficio commerciale (strumenti per la scrittura e comunicazione online e per la gestione e promozione dei prodotti);
- Comunicare con il cliente in lingua inglese, al fine di portare almeno a livello A2 le competenze nell'uso della lingua inglese necessarie per interagire e trattare con clienti stranieri;
- Gestire la trattativa con il cliente, per apprendere le competenze necessarie a comunicare in maniera efficace nella trattativa con il cliente e nel rispetto dell'immagine aziendale;
- Elaborare l'offerta commerciale, dove verranno sviluppati gli aspetti più tecnici relativi alla predisposizione dell'offerta, alla contrattualistica di riferimento e all'evasione dell'ordine.

Il corso comprende inoltre un modulo sulla ricerca attiva del lavoro e uno sulla sicurezza generale sul lavoro, che consente di acquisire l'attestazione prevista dalla normativa.

Quanto dura

Il corso si avvierà al raggiungimento del numero minimo di allievi (almeno 8 iscritti). La durata totale è di 200 ore e si svolgerà interamente on-line attraverso la piattaforma MyOPF.

Dove



OFFICINA PITTINI per la formazione

Zona Industriale Rivoli
33010 Osoppo (UD)

Per partecipare al corso è necessario iscriversi al programma PIPOL registrandosi in modo autonomo sul portale

Come partecipare

<http://www.regione.fvg.it/rafvfg/cms/RAFVFG/formazione-lavoro/lavoro/FOGLIA135/>

oppure recandosi presso un Centro per l'Impiego (previo appuntamento telefonico). Le persone già iscritte a PIPOL, ma che avevano richiesto un corso in un'area diversa, dovranno modificare il Piano d'Azione Individuale (PAI) contattando il CPI.

Info

Attestato

Al termine del corso sarà rilasciato un attestato di frequenza dalla Regione FVG.

Referente del corso:

Nicola Tarondo
Tel. 0432 062222 – mail: nicola.tarondo@op-formazione.it

Tutte le informazioni sui corsi PIPOL sono disponibili sul sito: <https://www.pipol.fvg.it/>