



## CORSO PER TECNICO SUPERIORE MARKETING, GESTIONE D'IMPRESA E RELATIONSHIP MANAGEMENT

### SEDE DI SVOLGIMENTO

Via Monte Cervino snc –  
04100 Latina (LT)

### DURATA

4 semestri – 1800 ore

### REQUISITI RICHIESTI

18 anni compiuti  
Conseguimento diploma di  
maturità

### DESCRIZIONE PERCORSO

Il corso per Tecnico Superiore Marketing, Gestione d'impresa e Relationship Management, afferisce agli standard della figura prevista dal DM 07/09/2011 4.5.1 definita Tecnico Superiore per il marketing e l'internazionalizzazione delle imprese (Figura nazionale di riferimento), all'Ambito 4.5 Servizi alle Imprese e all'Area tecnologica 4. Nuove tecnologie per il Made in Italy. È sviluppato in collaborazione con un consorzio verticalizzato di aziende del settore automotive del territorio di Latina, proprio a partire dalle tendenze di trasformazione che il consorzio e le sue aziende aderenti osservano in corso nel settore e dalle difficoltà di reperimento di figure professionali in grado di fornire supporto alle aziende sia sul versante promozionale che organizzativo e gestionale, anche attraverso il sostegno all'implementazione delle nuove tecnologie. Il corso pertanto è finalizzato a formare Tecnici specializzati in gestione d'impresa che sappiano pianificare e gestire piani e strategie di web marketing e di comunicazione interna ed esterna, gestire i processi e le risorse dedicate alla relazione con clienti, pianificare e gestire le attività di acquisizione e gestione di nuovi clienti, supportare il management nel monitoraggio delle attività e nella definizione di nuove strategie di business.

### OBIETTIVI DEL PERCORSO

Il corso, sviluppato in collaborazione con un consorzio verticalizzato di aziende del settore automotive, mira a formare un tecnico specializzato nel marketing, nella gestione d'impresa e nel comparto vendite, che sia in grado di accompagnare le aziende per cui lavora nella gestione delle attività di vendita e di after market, mediante l'applicazione di strategie e tecnologie innovative nel quadro dell'attuale e trasformata modalità di relazione con il cliente. Il settore, in particolare, ha infatti recentemente conosciuto un'importante evoluzione delle sue figure specifiche, dalla definizione della strategia alla consulenza post-vendita, attraverso l'introduzione di tecnologie sempre più sofisticate legate al marketing automation, CRM, AI, AR, ecc.

Il percorso, che nasce all'interno di un comparto specifico (qual è quello dell'automotive), ha un carattere di innovatività e di trasversalità che risponde alle richieste e ai fabbisogni di un'ampia gamma di settori e rende quindi altamente spendibili le competenze acquisite anche in altri contesti. Il settore ha, infatti, espresso con chiarezza le esigenze formative che sono alla base del percorso e che coincidono con le richieste che pervengono alla Fondazione da diversi altri settori. In particolare le aziende manifestano

richieste finalizzate alle competenze commerciali, di relazione con il cliente e di supporto alla gestione amministrativa della commessa.

Gli obiettivi formativi si sono arricchiti di competenze abilitanti all'utilizzo di strumenti di innovazione tecnologica e organizzativa correlati al processo Industria 4.0, tra cui:

1. Raccoglie e analizza i dati massivi per la definizione e la segmentazione dei target;
2. Realizza progetti customizzati attraverso l'applicazione di tecniche di project management;
3. Produce contenuti testuali e multimediali per la promozione del prodotto/servizio per i diversi canali utilizzati, in particolare web, social e digital;
4. utilizza le funzionalità delle tecnologie informatiche relative alla net economy;
5. effettua il monitoraggio dell'andamento delle campagne in corso anche animando la comunicazione verso la comunità on line e controlla i risultati raggiunti attraverso la rilevazione dei dati raccolti con gli Analytics.

## PIANO FORMATIVO

### Primo anno

Modulo
<b>Team Building</b>
<b>Gestione del Team</b>
<b>Gestione dello Stress</b>
<b>Inglese</b>
<b>Informatica I</b>
<b>Business Writing</b>
<b>Personal Branding</b>
<b>Statistica e analisi dati</b>
<b>Organizzazione Aziendale</b>
<b>Economia Aziendale</b>
<b>Elementi di contabilità e budgeting</b>
<b>Elementi di normativa di settore e contrattualistica</b>
<b>Sicurezza sul lavoro</b>
<b>Business Plan</b>
<b>Piano di comunicazione</b>
<b>Marketing</b>
<b>Comunicazione per le tecniche di vendita</b>
<b>Digital Marketing</b>
<b>Project Work</b>
<b>Stage</b>

### Secondo anno

Modulo
<b>Informatica II</b>
<b>Inglese II</b>
<b>Comunicazione</b>
<b>Industria 4.0</b>
<b>Piano Marketing</b>

<b>CRM</b>
<b>Tecniche di vendita (avanzato)</b>
<b>Marketing Automation</b>
<b>Linkedin</b>
<b>Pratiche dell'Export</b>
<b>Partecipazione a Fiere ed Eventi</b>
<b>Professione Export Manager</b>
<b>Controllo di gestione</b>
<b>Project Management</b>
<b>Sistemi Qualità</b>
<b>Stage</b>