



Promoform
Ente di Formazione Professionale



GREEN & BLUE ECONOMY

“Misure integrate tra sviluppo locale partecipativo e occupazione negli ambiti della Green & Blue economy – Linee di sviluppo progettuale 2 e 3”
POR Sardegna FSE 2014-2020 “Operazione cofinanziata al 50% con risorse del Fondo sociale Europeo”

L’avviso rispetta le indicazioni sugli Aiuti di Stato e, in particolare, i Regolamenti (UE) n. 1407/2013, n.717/2014, n. 1408/2013

LINEA 3 TIPOLOGIA A

PROGETTO T.R.A.MA (TURISMO RETE Agrifood in MArmillà)

CUP E32B1600000009 - DCT 20163ARO213 - CLP 10010331044GT160008

SCHEDA CORSO

STRATEGIE DI PROMOZIONE, VENDITA E E-COMMERCE

LINEA 3 - A

SINTESI DELL’AZIONE FORMATIVA

N.	MODULO	TOTALE	TEORIA	PRATICA
1	Inglese applicato	30	20	10
2	Informatica applicata	30	10	20
3	Diritto del commercio elettronico, gestione del cliente e della privacy	20	20	-
4	ICT, promozione e Social media management	60	20	40
5	Strumenti e tecniche di vendita e e-commerce	60	20	40
TOTALE		200	90	110

OBBIETTIVO

L’obiettivo del corso è quello favorire l’adeguamento delle competenze nella vendita, promozione e valorizzazione dei prodotti/servizi offerti, attraverso le strategie web e l’E-commerce.

Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di curare l’esposizione del materiale informativo mediante l’utilizzo di strumenti promozionali idonei, al fine di facilitare l’accesso ai servizi e contribuire alla costruzione dell’immagine aziendale, in particolare:

- Favorire l’accesso al materiale promozionale ed informativo mediante un’appropriata diffusione e posizionamento
- Controllare quantità e qualità del materiale informativo presente e provvedere alla fornitura
- Realizzare materiale informativo elementare per la promozione dei servizi e le prestazioni dell’ente
- Assicurare la trasmissione dell’informazione, attraverso il colloquio diretto con l’utenza
- Attrezzare gli spazi e le bacheche informative con il materiale promozionale dell’ente, per un’efficace fruizione da parte del pubblico



Promoform
Ente di Formazione Professionale



METODOLOGIE DIDATTICHE

L'impostazione delle lezioni si baserà su *metodologie di didattica attiva* impostate su input concettuali proposti dal docente, cui faranno seguito momenti di confronto e di analisi dei risultati raggiunti (lavoro di gruppo, simulazione, studio di casi, forum di interscambio, learning by doing, role playing). Sono previsti *laboratori pratici*, in cui i discenti verranno affiancati dal docente, così da apprendere le capacità pratiche richieste per l'acquisizione della competenza, attraverso la simulazione contesti lavorativi reali.

INFORMAZIONE E SENSIBILIZZAZIONE

Per coloro che hanno portato a termine l'intero percorso formativo sono previste 25 ore di attività di informazione e sensibilizzazione sulle opportunità di lavoro e crescita professionale nell'ambito della Green & Blue Economy.

REQUISITI IN INGRESSO

Il corso è destinato a **15 occupati**, compresi lavoratori autonomi, liberi professionisti e titolari di impresa individuale senza dipendenti residenti o domiciliati in Sardegna.

Il titolo di studio richiesto per l'ammissione al percorso è il **Diploma di scuola media inferiore (Licenza media)**.

Sono previste delle quote di genere tali per cui alle donne verrà riservato un numero di posti pari ad almeno il 60 per cento rispetto al numero dei partecipanti complessivi.

REPERTORIO REGIONALE DEI PROFILI DI QUALIFICAZIONE

Codice 11128 – Operatore per le relazioni con il pubblico

AREA DI ATTIVITA' (ADA) - UNITA' DI COMPETENZA (UC)

294/ 662 Gestione della promozione dei servizi e dell'immagine dell'ente

SEDE ATTIVITA' DIDATTICA

L'attività teorica si svolgerà presso la sede sita nel Comune di **Ales**, nei giorni compresi dal lunedì al venerdì, per un totale complessivo che verrà stabilito in base ad esigenze di carattere organizzativo e logistico.

VALIDITA' DEL PERCORSO E CERTIFICAZIONI FINALI

La validità del percorso è vincolata alla frequenza di almeno l'80 per cento delle ore complessive.

Al termine del percorso verrà rilasciato l'attestato di partecipazione e, a seguito dello svolgimento e superamento dell'esame finale, **l'attestato di certificazione per ognuna delle competenze acquisite rilasciato dalla Regione Autonoma della Sardegna.**

INSEGNAMENTI – LINEE GUIDA GENERALI

MODULO 1

INGLESE APPLICATO

- Grammatica / Lessico: strutture sintattiche e verbali; Introduzione di termini specifici dell'area semantica;
- Writing: composizione di lettere, fax, e-mail formali di soggetto commerciale; composizione di presentazioni, reports, relazioni; compilazione di moduli.
- Speaking: Implementazione delle funzioni linguistiche comunicative; simulazioni di interazione in contesti comunicativi.
Grammatica:
- Prepositions of time and place (preposizioni di tempo e di luogo);
- Indirect questions (le domande indirette);



Promoform
Ente di Formazione Professionale



- Permission (chiedere ed esprimere un permesso);
- Must/have to/should (esprimere un obbligo o una necessità);
- Tense revision (ripasso dei tempi verbali);
- Comparative and superlative adjectives (aggettivi al comparativo e superlativo);
- Comunicare in lingua inglese i servizi e prodotti dell'impresa;
- Strategie di promozione e vendita dei servizi/prodotti in lingua inglese: scrivere un annuncio promozionale; scrivere un breve comunicato; scritture per il web e social network;
- Analisi dei principali portali web e app per la vendita dei prodotti e servizi in lingua inglese;
- Tecniche di realizzazione del materiale informativo elementare in lingua inglese.

MODULO 2

INFORMATICA APPLICATA

- **Uso del computer e gestione dei file:** introduzione a Word e creazione di un nuovo documento; descrizione delle principali voci di menù; gestione dei caratteri e formattazione del testo, stili di lavoro; controllo ortografico e revisioni di testo, creazione di tabelle, inserimento di immagini da file esterni; operazioni di impaginazione e visualizzazione in anteprima di stampa; conoscere le disposizioni di legge in materia di copyright, di privacy e di sicurezza.
- **Foglio elettronico con applicazioni statistiche:** descrizione delle voci di menù e della barra strumenti di un foglio elettronico; copiare, cancellare e spostare il contenuto di celle, righe, colonne e fogli di lavoro formattazione manuale di testo, dati e tabelle; formattazione condizionale; applicazione di formule aritmetiche e funzioni di calcolo automatico (principali funzioni).
- **Presentazioni multimediali con applicazioni:** introduzione a PowerPoint; descrizione delle principali voci di menù; creazione e modifiche di diapositive; inserimento immagini e grafici; visualizza presentazione e creazione di animazioni personalizzate; uso di pulsanti e autocomposizioni. creazione di una presentazione tecnica.
- **Uso di internet e posta elettronica:** l'accesso alle reti; considerazioni generali sulle reti tra calcolatori; visualizzazione e condivisione delle risorse; la gestione dei file in rete; la protezione in rete; reti informatiche ed internet; uso di internet, metodi di navigazione e utilizzo principali browser; descrizione di pacchetti per la gestione di: electronic-mail e web-browser; i motori di ricerca; la trasmissione dati utilizzando il protocollo ftp.
- **Creazione di materiale informativo e promozionale base:** utilizzo software e app per la realizzazione, modifica e la stampa di contenuti quali pagine di giornale, volantini, flyer, banner e materiale informativo digitale (es: Publisher).

MODULO 3

DIRITTO DEL COMMERCIO ELETTRONICO, GESTIONE DEL CLIENTE E DELLA PRIVACY

- L'avvio e la conduzione di attività di vendita online;
- Il diritto del commercio elettronico;
- Codice della privacy;
- Gli aspetti fondamentali della tutela della privacy connessa al commercio online;
- Tutela del data logger;
- Codice del consumo e tutela dei consumatori;
- Normativa a tutela della privacy e dei dati personali;
- Strumenti elettronici per la tutela e il rispetto della normativa;
- Aspetti contrattuali: registrazione; online cart; moduli d'ordine elettronici- form.

MODULO 4

ICT PROMOZIONE E SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

- Strumenti, tecniche e strategie di informazione e comunicazione telematica;
- Principi di comunicazione aziendale e pubbliche relazioni;
- Strategia comunicativa e piano di comunicazione;



Promoform

Ente di Formazione Professionale



- Elementi di sociologia e psicologia finalizzata all'individuazione delle caratteristiche dell'utenza di riferimento
- Psicologia della comunicazione per gestire l'approccio con il Cliente/Utente
Tecniche e linguaggi di comunicazione per l'utilizzo dei codici promozionali da impiegare nelle modalità di informazione;
- Comunicazione con i social network: caratteristiche di utilizzo per tipologie di target clienti;
- Gestione di portali istituzionali ad alta accessibilità attraverso sistemi di Content Management System (CMS);
- Utilizzo di soluzioni innovative a valore aggiunto: gli "Smart tag", Soluzioni per dispositivi mobili: le applicazioni e le piattaforme web di promozione;
- Strategie di comunicazione e valorizzazione: partecipazione alle fiere ed eventi;
- Laboratorio pratico

MODULO 5

STRUMENTI E TECNICHE DI VENDITA E E-COMMERCE

- **Digitalizzazione e internazionalizzazione delle imprese**
Web e le PMI: i vantaggi di essere online;
La digitalizzazione: i vantaggi; gli indicatori del livello di digitalizzazione delle imprese; il rapporto tra digitalizzazione e internazionalizzazione;
L'internazionalizzazione: strategie di internazionalizzazione dei prodotti e servizi;
Gli ostacoli all'internazionalizzazione
- **Web-marketing**
Elementi di marketing del prodotto per l'accompagnamento all'esecuzione di servizi di vendita;
Strategie di marketing e web marketing per la vendita dei prodotti;
Strategie di posizionamento;
Le best practices: imprese con strategie di successo;
Strumenti e strategie per la creazione di reti tra operatori economici
- **E-commerce**
L'e-commerce: il valore e i benefici, gli ostacoli allo sviluppo;
Canali dell'e-commerce: sito Internet aziendale; portali specializzati per settore; portali e siti intermediari; aste online; procedure di negoziazione elettronica;
Piattaforme di social commerce (es. Groupon, Smartbox, Groupalia) e i meta search (Kayak, Tripadvisor, trivago, Google Hotel Finder, Skyscanner), ecc...;
Soluzioni per dispositivi mobili: le applicazioni e-commerce;
Metodologie di vendita e vendita online;
Visual merchandising per l'organizzazione e l'allestimento di spazi informativi reali e sul web;
Creazione di vetrine virtuali
- Laboratorio pratico