



L'Agenzia formativa accreditata **POLO NAVACCHIO SPA** (cod. accr. PI0278) - capofila dell'ATI con **CONSORZIO COPERNICO SCARL** (cod. accr. PI0007) e **CESCOT TOSCANA NORD SRL** (cod. accr. PI0414)- in attuazione dell'Avviso pubblico per la concessione di finanziamenti di progetti di formazione per l'inserimento lavorativo, in particolare a livello territoriale e a carattere ricorrente (art. 15 comma 2 lett. b) L. R. 32/2002 – POR FSE 2014/2020) e del D.D. n. 7369 del 18/05/2017, organizza il corso:



Il corso è interamente GRATUITO. Finanziato con risorse POR FSE 2014/2020

FINALITA' E CONTENUTI DEL PERCORSO FORMATIVO	Il percorso formativo fornisce la preparazione teorica e pratica prevista dalla Figura professionale di Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi (n.169) ed è articolato in 9 unità formative: Informatica e sicurezza, Inglese commerciale, analisi del contesto competitivo, assistenza e customer management, definizione del piano di marketing, organizzazione delle vendite, sviluppo dell'applicazione di e-business, project work, stage.
DESTINATARI	15 partecipanti, di cui il 50% donne , aventi le seguenti caratteristiche: <ul style="list-style-type: none"> ▶ maggiorenni ▶ disoccupati, inoccupati, inattivi ▶ iscritti ad uno dei Centri per l'Impiego della Regione Toscana ▶ residenti o domiciliati nella regione Toscana ▶ diploma di scuola media superiore. In caso di titolo di studio inferiore, si richiede un'esperienza lavorativa di almeno 7 anni nella mansione o il possesso delle competenze di livello 3 EQF, da accertare attraverso procedura di valutazione delle competenze in ingresso. ▶ se cittadini non comunitari, è necessario essere in possesso di regolare permesso di soggiorno che consente attività lavorativa. <p>Per tutti i cittadini stranieri, il titolo di studio di scuola secondaria di 1° grado conseguito all'estero è ritenuto valido; la conoscenza minima della lingua italiana sarà accertata, in una data che sarà successivamente comunicata agli interessati, attraverso un test in forma scritta ed un colloquio.</p>
STRUTTURA DEL PERCORSO	500 ore: 320 ore di aula (9 unità formative), 150 ore di stage aziendale e 30 ore di accompagnamento
PERIODO DI SVOLGIMENTO	Novembre 2017 - Agosto 2018
SEDE DI SVOLGIMENTO	- Copernico scarl, Via Carducci 39 – Loc. La Fontina – 56010 S. Giuliano Terme (PI) - Polo Navacchio Spa, Via M. Giuntini 13 – Loc Navacchio di Cascina (PI) - CESCOT, Largo Viviano Viviani 8 – Pisa Gli stage si svolgeranno presso aziende in Toscana.
SBOCCHI OCCUPAZIONALI	La figura professionale lavora con autonomia e responsabilità, relazionandosi con i responsabili aziendali delle aree marketing e commerciale e con tutte le funzioni interessate da applicazioni di e-business; può trovare occupazione in aziende che sviluppano e gestiscono progetti di e-business. Può trovare collocazione all'interno delle aree marketing, vendite, sistemi informativi di aziende pubbliche o private, e potrà essere anche un futuro imprenditore che avvierà una propria impresa.
SELEZIONE	Qualora le domande ammissibili di iscrizione risultassero superiore al numero dei posti disponibili, verrà realizzata una selezione in data 27/11/2017 ore 15:00 presso Polo Navacchio, Via Giuntini 13 – Navacchio di Cascina (PI), attraverso un colloquio di verifica della motivazione alla frequenza del corso. Al termine di tutte le attività di valutazione la Commissione di selezione predisporrà una graduatoria e procede all'attribuzione delle riserve in base alla riserva del 50% dei posti a donne.
INFORMAZIONI E ISCRIZIONI	Polo Navacchio Spa , Via Giuntini 13, Navacchio di Cascina (PI), LUN-VEN tel. 050-754144 ore 09.00-13.00 14.30-18.30 Rif. Piera Iorio Copernico scarl , Via Carducci 39, loc. La Fontina – Ghezzano – San Giuliano Terme (PI), LUN – VEN 09.00 - 12.00; LUN – MAR - GIO anche dalle 15.00 -17.00. tel. 050-876326 Rif. Marlene Rocchi. Cescot Toscana Nord srl , Pisa Via Ponte a Piglieri 8 - Pisa, LUN – VEN ore 09.00 - 13.00; LUN – MAR - GIO anche dalle 14.30 - 17.30. tel 050-888094, Rif. Simona Ferrari.
	Le domande di iscrizione potranno essere presentate dal'27/09/2017 alle ore 13.00 del 24/11/2017 (come da proroga autorizzata) , con le seguenti modalità: <ul style="list-style-type: none"> ▶ a mano: presso gli uffici sopra indicati ▶ raccomandata A/R: Polo Navacchio SpA, Via M. Giuntini 13 – Navacchio di Cascina (PI). Non fa fede il timbro postale. ▶ fax: 050-754140 ▶ e-mail: polonavacchio@pec.it <p>Documenti necessari per l'iscrizione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Domanda d'iscrizione (Scaricabile dai siti: www.polotecnologico.it; www.consorziocopernico.it; www.cescotformazione.it) ▶ Copia del documento d'identità in corso di validità ▶ Permesso di soggiorno (per i cittadini non comunitari) ▶ Curriculum vitae redatto in formato europeo ▶ Copia del diploma di scuola media superiore. ▶ Documentazione attestante l'iscrizione al CPI <p>In fase di iscrizione, i candidati interessati dovranno segnalare se richiedono il riconoscimento dei crediti per eventuali conoscenze e capacità possedute, che saranno verificate da apposita Commissione come disposto dalla DGRT 635/2015.</p>
PROVE E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO	Durante il corso saranno effettuate verifiche (test in forma scritta e/o prova tecnico-pratica e/o colloqui di approfondimento) intermedie di verifica degli apprendimenti rispetto alle unità formative e finali di accertamento delle competenze ADA: analisi dei requisiti e del contesto competitivo (UC 867), assistenza e customer management (UC 870), definizione del piano di marketing (UC 868), organizzazione delle vendite (UC 869), sviluppo dell'applicazione di e-business (UC894). Gli allievi che avranno effettuato almeno il 70% delle ore complessive del corso e per almeno il 50% delle ore di stage e raggiunto un punteggio di almeno 60/100 saranno ammessi all'esame finale per il conseguimento della qualifica consistente in un test in forma scritta, una prova tecnico-pratica ed un colloquio, di fronte ad una Commissione nominata dalla Regione Toscana.
ATTESTAZIONE FINALE	Attestazione di qualifica regionale di 4° livello EQF, per “Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi (n.169)