



Unione europea  
Fondo sociale europeo



**MINISTERO DEL LAVORO,  
DELLA SALUTE E DELLE POLITICHE SOCIALI**

Direzione Generale per le Politiche  
per l'Orientamento e la Formazione

REGIONE  
TOSCANA



Circondario  
Empolese  
Valdelsa

Il corso di formazione è finanziato da Circondario Empolese Valdelsa  
con le risorse del FSE nel quadro del P.O.R. Obiettivo 2 - 2007-2013



**FSE. Investiamo nel vostro futuro**



**Corso di formazione  
GRATUITO**



# SAVE

Sviluppo professionalità  
per addetto alle vendite settore ICT

[www.asev.it](http://www.asev.it)



ISTITUTO ISTRUZIONE SUPERIORE  
"G. FERRARIS / F. BRUNELLESCHI"

**OBIETTIVI FORMATIVI E DI COMPETENZA:** Il corso ha l'obiettivo di formare un venditore/rappresentante capace di esporre qualsiasi tipo di merce e con una formazione specifica sui prodotti ICT/TLC.

Al termine del percorso formativo professionalizzante infatti, i partecipanti saranno in grado di:

- Soddisfare le esigenze del Cliente fornendo il prodotto richiesto nel rispetto di standard di qualità, efficienza del servizio e salubrità del prodotto
- Analizzare le esigenze del cliente, per definire le caratteristiche ottimali della soluzione ICT/TLC da proporre
- Concludere la trattativa di vendita, esaminando con il cliente gli aspetti principali dell'offerta che necessitino di chiarimenti e negoziando gli aspetti contrattuali (prezzo, tempi di consegna, modalità di pagamento, etc.), nei limiti dei margini di autonomia concessi dalla direzione commerciale

**CONTENUTI DIDATTICI:** Il Marketing, il sistema informativo di marketing, analisi di mercato, segmentazione e posizionamento, le scelte strategiche di marketing, il marketing operativo, il prodotto, la distribuzione, la promozione, comunicazione, il brand management, le fasi di pianificazione delle vendite, gestire con successo una vendita complessa: l'incontro con il cliente la telefonia base, l'accesso alla rete, il traffico telefonico: dal WLR all'ULL, VOIP: il futuro della telecomunicazione, cenni sulla telefonia mobile, panoramica sull'HW per le TLC, tecniche di vendita di base, la consulenza come tecnica di vendita, analisi del mercato ICT, cenni sul futuro delle telecomunicazioni, Sicurezza nell'ambiente di lavoro.

**DURATA COMPLESSIVA:** 600 ore di cui 300 in aula e 300 di stage

**PERIODO DI SVOLGIMENTO:** Maggio 2010 – Maggio 2011

**CALENDARIO SETTIMANALE:** Dal lunedì al venerdì orario 14.00 – 18.00

**SEDE DI SVOLGIMENTO:** Agenzia per lo Sviluppo Empolese Valdelsa – IIS Ferraris Brunelleschi

**VERIFICHE E CERTIFICAZIONE FINALI:**

Esame finale di certificazione delle Competenze con prova/e pratica/e e orale

**NUMERO DI PARTECIPANTI PREVISTO:** 14 di cui 8 donne

**REQUISITI DI ACCESSO DEI PARTECIPANTI:** Età superiore ai 18 anni e obbligo scolastico assolto

**EVENTUALE MODALITÀ DI RICONOSCIMENTO CREDITI IN INGRESSO:** Saranno riconosciuti crediti in ingresso delle conoscenze acquisite nei percorsi di studio dietro presentazione di certificazioni formali e delle esperienze professionali pregresse tramite prova di accertamento (test scritto/prova pratica/colloquio).

**MODALITÀ DI ISCRIZIONE:**

ASEV - Via delle Fiascaie, 12 - 50053 EMPOLI (Fi) - lun-ven 9.00-13.00/14.30-18.15

Tel. 0571 76650 Fax 0571 725041 [www.asev.it](http://www.asev.it) [v.valori@asev.it](mailto:v.valori@asev.it)

**EVENTUALI AGEVOLAZIONI PREVISTE PER LA PARTECIPAZIONE AL CORSO:** Le donne iscritte e frequentanti il corso di formazione possono beneficiare di buoni servizio (voucher) per le spese di cura di minori fino a 6 anni, attribuiti dal Circondario Empolese Valdelsa

**SCADENZA DELLE ISCRIZIONI:** 21/05/2010

**DOCUMENTI DA ALLEGARE ALLA DOMANDA DI ISCRIZIONE:** Curriculum Vitae

**MODALITÀ DI SELEZIONE DEGLI ISCRITTI:** La selezione dei partecipanti avverrà tramite l'analisi curricula vitae, ed in particolare relativamente a percorsi di istruzione/formazione e/o esperienze di lavoro, un test a domande chiuse a risposta multipla su tematiche di cultura generale e un colloquio motivazionale.



Agenzia accreditata  
alla R. T. n. FI0035