

## **PROMOZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE**

### **ADDETTO AL SERVIZIO**

#### **2° LIVELLO – 240 ORE**

**APPROFONDITE CONOSCENZE TECNICO-SCIENTIFICHE E CAPACITÀ DI DIVULGAZIONE DELLE PROPRIE COMPETENZE:**

- Addetto all'esecuzione di progetti o di parti di essi
- Estimatore nelle aziende di arte e antichità
- Assistente copywriter nelle aziende pubblicitarie
- Assistente Art Director nelle agenzie pubblicitarie
- Assistente account executive nelle agenzie di pubblicità
- Assistente media planner nelle agenzie di pubblicità
- Assistente del product manager (altri assistenti)
- Propagandista scientifico

#### **3° LIVELLO – 210 ORE**

**PARTICOLARI CONOSCENZE TECNICHE ED APPROFONDIRITA CONOSCENZA TECNICO-PRATICA:**

- Disegnatore tecnico
- Creatore o redattore di rapporti negli istituti di informazioni commerciali
- Rilevatore di mercato nelle aziende di ricerche di mercato
- Operatore specialista di processo nelle aziende di ricerche di mercato
- Figurinista
- Vetrinista

#### **4° LIVELLO – 180 ORE**

**SPECIFICHE CONOSCENZE TECNICHE E PARTICOLARI CAPACITÀ TECNICO PRATICHE:**

- Indossatrice
- Propagandista di prodotti, con mansioni che non richiedono cognizioni scientifiche
- Pittore o disegnatore esecutivo
- Operatori di processo nelle aziende di ricerche di mercato
- Allestitore esecutivo di vetrine e display

## **COMPETENZE DI SETTORE**

- Conoscere le caratteristiche del settore
- Conoscere l'impresa di riferimento nei suoi aspetti organizzativi e gestionali ed il contesto in cui opera
- Saper operare nel rispetto delle norme e delle buone prassi in materia di prevenzione e protezione dai rischi per la sicurezza sul lavoro e di prevenzione e protezione dagli incendi
- Conoscere le innovazioni di prodotto, di processo e di contesto

## **COMPETENZE DI AREA**

- Conoscere il proprio ruolo all'interno dell'organizzazione
- Sapersi rapportare alle altre aree organizzative aziendali
- Saper operare in un contesto aziendale orientato alla qualità e secondo le procedure previste
- Conoscere e saper utilizzare gli strumenti e le tecnologie proprie dell'area di attività
- Conoscere e saper utilizzare il glossario della professione e padroneggiare il linguaggio tecnico
- Conoscere gli elementi basilari di una lingua straniera
- Saper redigere, leggere, interpretare lettere e documenti in una lingua straniera
- Essere in grado di sostenere una conversazione, anche di carattere specialistico, in una lingua straniera se richiesto dalle mansioni
- Saper monitorare la qualità del servizio / prodotto

## **COMPETENZE DI PROFILO**

- Saper utilizzare il personal computer e i principali software applicativi se richiesto dalle mansioni
- Conoscere e saper utilizzare le tecniche di vendita di base se richiesto dalle mansioni
- Riconoscere le caratteristiche merceologiche del prodotto o gli aspetti commerciali del servizio
- Saper adottare uno stile comunicativo corrispondente al ruolo
- Conoscere e saper utilizzare le leve di marketing
- Conoscere e saper interpretare le politiche di marketing dell'azienda
- Conoscere e saper utilizzare le tecniche di lay out e di visual merchandising se richiesto dalle mansioni
- Saper organizzare spazi di lavoro, esporre e presentare merci e prodotti se richiesto dalle mansioni
- Saper leggere ed interpretare schemi, progetti e documentazione tecnica se richiesto dalle mansioni
- Conoscere e saper utilizzare la strumentazione e le tecnologie aziendali
- Conoscere e saper utilizzare le principali tecniche di comunicazione pubblicitaria se richiesto dalle mansioni
- Conoscere e saper utilizzare le tecniche per la definizione di un planning se richiesto dalle mansioni
- Sapersi relazionare con le diverse tipologie di fornitori nell'ambito della promozione e della pubblicità se richiesto dalle mansioni
- Saper effettuare attività di reporting periodica se richiesto dalle mansioni
- Conoscere e saper utilizzare i dispositivi di protezione individuale
- Altro:

TIMBRO E FIRMA DEL DATORE DI LAVORO