



EXPORT MANAGER

Corso finanziato dalla Provincia di Parma
e dal Fondo Sociale Europeo

Operazione Rif. PA n° 2013-1616/PR
Approvata con Delibera di Giunta Provinciale n° 235 del 5 giugno 2014



SCHEDA DI SINTESI DELL'ATTIVITA'

Destinatari

Il corso è rivolto a **12 Giovani inoccupati fino a 34 anni** in possesso di **laurea almeno triennale** (preferibilmente ad indirizzo commerciale, linguistico o gestionale), iscritti ai Centri per l'impiego della Provincia di Parma. Sono richiesti i seguenti **requisiti in ingresso**:

- conoscenza della lingua inglese (livello B1 così come definito nel Quadro Comune Europeo di Riferimento);
- conoscenza di una seconda lingua straniera fra il Francese e/o Spagnolo e/o Tedesco (livello A2 così come definito nel Quadro Comune Europeo di Riferimento);
- conoscenza dell'informatica di base;
- predisposizione al lavoro in team;
- conoscenza di elementi di organizzazione aziendale.

Durata: 450 ore di cui 194 di aula e 256 di stage in azienda.

Scadenza Iscrizioni: 1 settembre 2014 ore 12:00.

Selezioni: 3 e 4 settembre 2014.

Periodo di Svolgimento: 9 settembre 2014 – 19 dicembre 2014.

Articolazione Percorso: 5 giorni alla settimana per 7/8 ore giornaliere.

La partecipazione è gratuita e la frequenza è obbligatoria. Il corso è finanziato dalla Provincia di Parma tramite il FSE, Asse 2, Azione 4.

Indennità di frequenza: è prevista **un'indennità di frequenza** nella misura di € 3,10 per ogni ora frequentata, per un massimo di € 413,17 mensili.

Attestato rilasciato: al termine del corso i partecipanti sosterranno l'**esame** per ottenere il **Certificato di Competenza in 2 delle 4 unità di competenza** previste dal Sistema Regionale delle Qualifiche per il profilo di **Tecnico Commerciale-Marketing**.

Partners: Bardiani Valvole Spa; B.G. Srl; Biba Salotti Srl; Borgomedia Srl; Cami Srl; Dr Safuan International; Dulevo International Spa; GEA Mechanical Equipment Italia Spa; GEA Procomac Spa; Idroinox Impianti Srl; Imeta Srl; Laterlite Spa; LAUMAS Elettronica Srl; Leonardo Laboratorio di Costruzioni Snc; Leporati Prosciutti Langhirano Spa; Maselli Misure Spa; Nuova Isam Srl; Officina Srl; Omnia Spa; Rivara Engineering Industries Srl; RP Santini Srl; Saddler's Snc; Sima Trade Sas; Sinapsi Group Srl; Sist.Em.I Srl; Stardea Srl; Sygest Srl; Vepa Srl; Zanichelli Meccanica Spa.

Referenti per il progetto: Dott.ssa Annalisa Roscelli - Dott. Francesco Bianchi



Cisita Parma, ente di formazione dell'Unione Parmense degli Industriali e del Gruppo Imprese Artigiane, realizza questa attività formativa quale risposta alle esigenze delle aziende del territorio emerse a seguito dell'annuale rilevazione sui fabbisogni professionali.

Il corso, della durata complessiva di **450 ore**, si rivolge a **persone inoccupate fino a 34 anni** in possesso di **laurea almeno triennale**. I candidati devono, inoltre, risultare iscritti ai Centri per l'Impiego della Provincia di Parma.

L'obiettivo è quello di specializzare un gruppo di giovani capaci di dare un contributo notevole allo **sviluppo dei processi di internazionalizzazione** delle aziende, conditio sine qua non per la sopravvivenza delle stesse.

PROFILO PROFESSIONALE

L'Export Manager è una **figura professionale** con il compito di **sviluppare il mercato estero dell'impresa** scegliendo nuovi potenziali mercati esteri ed elaborando le strategie più efficaci per l'ingresso e il consolidamento della presenza aziendale nei paesi individuati.

Definisce le linee d'azione in base alle direttive della politica export fissate dalla direzione aziendale, identifica e seleziona le principali opportunità di business, programma e coordina il piano di promozione sul mercato internazionale.

Le conoscenze necessarie per svolgere la **professione di Export Manager** sono tante e diverse tra loro: le strategie di marketing, le tecniche di transazione e di negoziazione, le formule assicurative, le procedure bancarie e contrattualistiche, le dinamiche legate al trasporto e, infine, la perfetta padronanza dei meccanismi tecnici di internazionalizzazione e di esportazione. Fondamentale è la conoscenza delle lingue, soprattutto di quella inglese. Oltre alle competenze tecniche, l'Export Manager deve possedere ottime doti commerciali, intraprendenza, dinamicità, spirito d'iniziativa e la disponibilità a viaggiare.

Alla fine del percorso il partecipante **sarà in grado di:**

- coordinare le attività internazionali dell'azienda come l'ingresso e l'affermazione dei suoi prodotti/servizi in nuovi mercati;
- definire le politiche e le azioni commerciali per lo sviluppo del mercato estero;
- progettare e organizzare la rete di distribuzione del prodotto/servizio nel paese estero;
- individuare i distributori allocati all'interno dei vari paesi europei ed extraeuropei;
- gestire le vendite;
 - effettuare l'analisi della concorrenza e valutare ulteriori iniziative commerciali sulla rete di distribuzione per incrementare il fatturato;
 - stipulare e intrattenere accordi commerciali e istituzionali con i partner locali (imprenditori, uffici commerciali, operatori stranieri del settore, assicurazioni, compagnie di trasporto, banche ecc.).

Il corso fa riferimento al **profilo professionale del Tecnico Commerciale-Marketing** e, pertanto, l'intero percorso è strutturato in base agli standard minimi di **2 delle 4 unità di competenza** previste dal Sistema Regionale delle Qualifiche:

UC1 – Analisi mercato di riferimento;

UC3 – Posizionamento prodotto servizio.



Le competenze in esito saranno formalizzate e certificate tramite le procedure previste nel Sistema Regionale di Formalizzazione e Certificazione delle Competenze relative alla qualifica di riferimento del Tecnico Commerciale-Marketing e verrà rilasciato il **Certificato di Competenze per le 2 Unità di Competenza previste**.

ARTICOLAZIONE DIDATTICA DEL PERCORSO

Il percorso formativo si sviluppa in 450 ore così suddivise: 194 ore di lezioni frontali, 56 ore di stage da realizzarsi in azienda e 200 di formazione in situazione.

UF	UNITA' FORMATIVE	ORE TOTALI AULA
1	Priorità trasversali e sicurezza sul lavoro	9
2	Trattativa Commerciale in Inglese	16
3	Analisi dei Contesti Internazionali	46
4	Marketing Strategico ed Operativo	46
5	Tecnica del Commercio Internazionale	45
6	Laboratorio Linguistico	32
	Totale Aula	194
	Totale Stage	256
	Ore totali	450

Modulo I Priorità trasversali e sicurezza sul lavoro (9 ore)

- Caratteristiche ed articolazione del percorso didattico in relazione all'ambito professionale individuato;
- Il Fondo Sociale Europeo quale strumento per la strategia europea per l'occupazione;
- Le pari opportunità e la conciliazione dei tempi di vita e di lavoro;
- Interculturalità;
- La legislazione in materia di sicurezza;
- Obblighi del lavoratore e del datore di lavoro;
- I rischi nell'ambiente di lavoro;
- Gli strumenti per la prevenzione e la sicurezza;
- La gestione dei rischi nell'area di inserimento;
- Il ruolo e i servizi dei Centri per l'Impiego della Provincia di Parma;
- Modalità di accesso ai servizi dei Centri per l'Impiego;
- Orientamento al lavoro.



Modulo 2 Trattativa Commerciale in Lingua Inglese (16 ore)

- L'ambito di applicazione del Business English;
- Redigere documenti di lavoro con un linguaggio tecnico;
- Condurre una trattativa di lavoro;
- Gestire una presentazione di lavoro;
- Organizzare e gestire una riunione di lavoro.

Modulo 3 Analisi dei Contesti Internazionali (46 ore)

- Ricerche di mercato: metodologie avanzate per la ricerca di mercato, analisi e segmentazione della domanda e della concorrenza, ricerche di scenario e sui comportamenti d'acquisto, fattori di rischio e di sviluppo del mercato di riferimento;
- Focus Paese: caratteristiche e potenzialità dei mercati delle macro aree BR.I.C- Europa, America, Sudamerica, Russia, Polonia;
- Vincoli e opportunità della normativa vigente in relazione al paese di riferimento;
- Cross culture con altri popoli;
- Modelli di Internazionalizzazione del business;
- Management e pianificazione strategica per l'internazionalizzazione;
- La struttura organizzativa e lo sviluppo verso l'estero;
- Il piano di fattibilità di un progetto di internazionalizzazione;
- Le fasi del processo di internazionalizzazione.

Modulo 4 Marketing Strategico ed Operativo (46 ore)

- Le strategie di Marketing strategico ed operativo;
- Il marketing mix;
- Posizionamento del prodotto;
- Previsione di scenari competitivi in rapporto alla commercializzazione di un prodotto o all'offerta di un servizio;
- Determinazione del potenziale di vendita di nuovi prodotti/servizi e canali;
- Identificazione e localizzazione dei clienti potenziali;
- Individuazione di nuovi canali distributivi;
- Analisi e valutazione della composizione del fatturato e della piattaforma clienti;
- Benchmark volto all'individuazione delle caratteristiche dei prodotti e dei servizi offerti dalle aziende concorrenti e valutazione delle strategie e dei programmi di marketing dei competitors;
- Identificazione delle opportune politiche di prodotto/servizio e di prezzo in rapporto alle caratteristiche del mercato o target group di riferimento;
- Determinazione delle politiche di promozione sui canali distributivi e/o sui clienti finali;
- Definizione delle strategie di immagine aziendale ed individuazione degli strumenti pubblicitari e promozionali più idonei;
- Analisi della customer satisfaction e customer relation management;
- Il marketing internazionale;
- Gli strumenti avanzati di marketing: 2.0;
- Elaborazione di un mercato: mappa di valutazione (Value Map) relativa a mercato, target e performance di prodotto servizio.



Modulo 5 Tecnica del Commercio Internazionale (45 ore)

- I trasporti internazionali;
- Norme doganali;
- Contrattualistica internazionale;
- I pagamenti internazionali;
- Il trattamento fiscale delle operazioni con l'estero;
- I finanziamenti per l'internazionalizzazione;
- Marchi e brevetti;
- Assicurazione crediti.

Modulo 6 Lingua Straniera (32 ore)

I contenuti del modulo saranno definiti in un momento successivo alla fase di selezione dei partecipanti a seconda della conoscenza della 2a lingua straniera conosciuta.

Si ipotizza, in generale, lo sviluppo e l'approfondimento commerciale in una/due delle seguenti lingue straniere: Francese, Spagnolo, Tedesco.

STAGE (256 ore)

L'attività di stage rientra tra le metodologie formative previste dal progetto e verrà realizzato presso le aziende del territorio di Parma e Provincia.

Il coordinatore del corso predisporrà un piano di stage da presentare ai tutor delle aziende che collaborano all'iniziativa.

Gli obiettivi da raggiungere al termine di questa fase sono principalmente i seguenti:

- verificare il livello di spendibilità delle competenze acquisite nel proprio percorso formativo all'interno di un contesto produttivo reale;
- applicare in un contesto professionale le abilità acquisite, completando la propria esperienza formativa con competenze conseguibili esclusivamente attraverso l'operatività in contesto reale;
- mettere in atto comportamenti comunicativi e relazionali (competenze trasversali) all'interno di una struttura organizzata.

SELEZIONI

Il corso è rivolto a **12 Giovani inoccupati fino a 34 anni** in possesso di **laurea almeno triennale** (preferibilmente ad indirizzo commerciale, linguistico o gestionale), iscritti ai Centri per l'impiego della Provincia di Parma. Sono richiesti i seguenti **requisiti in ingresso**:

- conoscenza della lingua inglese (livello B1 così come definito nel Quadro Comune Europeo di Riferimento);
- conoscenza di una seconda lingua straniera fra il Francese e/o Spagnolo e/o Tedesco (livello A2 così come definito nel Quadro Comune Europeo di Riferimento);
- conoscenza dell'informatica di base;
- predisposizione al lavoro in team;
- conoscenza di elementi di organizzazione aziendale.



Il **processo di selezione** sarà effettuato attraverso le seguenti modalità:

- valutazione formale dei pre-requisiti e delle conoscenze in ingresso in base al curriculum vitae formativo e scolastico ed accertamento del livello di conoscenza della lingua inglese attraverso apposito test (livello minimo di conoscenza richiesta: B1);
- colloquio psico-attitudinale con lo scopo di accertare la reale motivazione al percorso e al profilo professionale in uscita.

Il **test di lingua inglese** si terrà in data **3 settembre 2014** a partire dalle **ore 9:00** presso la sede di Cisita Parma Srl, in Borgo Girolamo Cantelli 5 (PR); coloro i quali avranno conseguito un livello pari ad almeno B1, accederanno al **colloquio psico-attitudinale** che si terrà il **4 settembre 2014** a partire dalle **ore 09:00**. La selezione si protrarrà in ragione del numero di iscrizioni pervenute.

Verranno ammessi al corso i **12 candidati** con il punteggio maggiore e avranno la priorità, a parità di punteggio, i candidati donne e quelli in possesso della laurea in Economia e Commercio, Scienze Politiche, Giurisprudenza, Lingue e lauree affini.

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE ALLE SELEZIONI

Le **domande di partecipazione** con i **requisiti in ingresso** previsti andranno redatte su **appositi moduli** disponibili presso il Cisita Parma o scaricabili sul sito www.cisita.parma.it e dovranno pervenire al Cisita Parma entro il **1° settembre 2014, ore 12:00**.

Le domande di partecipazione, **compilate per intero e complete di tutta la documentazione richiesta**, potranno essere presentate sia **a mano**, presso la Segreteria di Cisita Parma Srl, sia **tramite posta ordinaria** al seguente indirizzo: Cisita Parma Srl, Borgo Girolamo Cantelli 5 - 43121 Parma (fa fede il timbro postale). Non saranno accettate domande pervenute tramite fax o e-mail.

Ricordiamo che, per **le domande di partecipazione consegnate a mano, i nostri uffici rimarranno chiusi dal 2 al 24 agosto 2014 e riapriranno il 25 agosto 2014**.

ORGANIZZAZIONE

Il corso è finanziato con fondi pubblici (Fondo Sociale Europeo – Provincia di Parma) e prevede **la partecipazione gratuita e la frequenza obbligatoria**. Verrà erogata un'**indennità di frequenza** nella misura di € 3,10 per ora frequentata per un massimo di € 413,17 mensili.

Le lezioni saranno svolte con l'utilizzo di metodologie didattiche attive quali: esercitazioni, simulazioni, laboratorio informatico, etc.

Durante tutto il percorso formativo sono previste **prove di accertamento** delle conoscenze acquisite al fine di verificare il processo di apprendimento degli allievi e prepararli all'esame di certificazione finale.

Al termine del corso i partecipanti sosterranno l'esame per ottenere il **Certificato di Competenza in 2 delle 4 unità di competenza** previste dal Sistema Regionale delle Qualifiche per il profilo di **Tecnico Commerciale-Marketing**.



Cisita Parma Srl
Borgo Girolamo Cantelli 5 - 43121 Parma
telefono: 0521 226500
fax: 0521 226501
www.cisita.parma.it
cisita@cisita.parma.it

Orario di apertura
dal lunedì al venerdì
9.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00

Seguici anche su

