



Esteri: Ume 8 euro,
Gran Bretagna Lgs. 5,00, Usa \$ 5,50

www.ticinomanagement.ch

Anno XXX n. 5 • Maggio 2018
Svizzera Fr. 9.-

TICIN⁺ MANAGEMENT

IL MENSILE SVIZZERO DI FINANZA, ECONOMIA E CULTURA



La casa: un caso svizzero **Gli investimenti immobiliari** **passati sotto la lente**

Industria

Tecnomec:
produrre e misurare

Gestione Patrimoniale

Colombo Wealth Management:
Europa e fondi

Gdpr

Attenti
a quei dati

Orologi

Eberhard in Asia
da indipendente

In votazione

Chi divide la moneta?
Parola a: Bns, Ubs e Università

Arte

Bacon
e Giacometti

Nuove opportunità per la vendita

D'ora in poi, anche in Ticino si potrà frequentare il nuovo percorso che prepara all'ottenimento dell'Attestato Federale di Specialista in Vendita (APF). Un interessante percorso formativo che da un lato conferisce ai diplomati un ampio bagaglio di conoscenze, e dall'altro assicura, ai datori di lavoro, dei professionisti di vendita capaci di assumersi responsabilità gestionali e strategiche.



Gli Attestati federali in breve

Titolo	Specialista in Vendita APF (con Attestato Professionale Federale) Novità, formazione di preparazione ora anche in Ticino Specialista in Marketing APF (con Attestato Professionale Federale) Formazione in Ticino da oltre 30 anni
Inizio	9 ottobre 2018 inizio del Corso di preparazione agli esami federali a Manno
Termine	Gennaio 2020
Esami	Marzo e aprile 2020
Lezioni	420 ore di lezioni e 150 di studio individuale e di gruppo
Luogo	Presso Supsi, Centro Galleria 2, Manno (svincolo autostradale Lugano Nord)
Quando	lunedì e martedì, ore 18.00-21.00
Requisiti	specificati nel testo dell'articolo
Per informazioni:	www.sms-edu.ch o tel. 091/743 03 40

Il nuovo percorso che conduce all'attestato di Specialista in Vendita, che si svolge in parallelo all'attività professionale, si affianca a quello di Specialista in Marketing, che in Ticino viene già proposto da oltre 30 anni con grande successo.

Fino ad ora, i candidati ticinesi che volevano seguire la formazione di vendita, lo potevano fare solo a nord delle Alpi, il che implicava un ulteriore impegno di risorse finanziarie e di tempo. Da ottobre 2018 questo scenario è destinato a cambiare, aprendo nuove prospettive e opportunità a futuri professionisti della vendita e ai datori di lavoro.

Ambedue i percorsi - quello che verrà attivato a breve di Specialista in Vendita e quello consolidato già da anni di Specialista in Marketing - prenderanno avvio il prossimo 9 ottobre a Lugano-Manno, per concludersi con gli esami federali a marzo e aprile del 2020. Prevedono una frequenza bisettimanale serale e tutte le lezioni sono tenute in italiano, seguendo il modello della formazione duale, caratterizzata da un insegnamento che abbina le nozioni teoriche a un transfer immediato nella realtà e nella pratica professionale.

Anche gli esami finali sono basati su casi pratici, che richiedono allo studente di disporre di strumenti, tecniche e proposte concrete e valide per la loro risoluzione. Per questo motivo, i docenti della scuola che in Ticino organizza i corsi - la Swiss Management School (SMSchool) di Lugano - sono professionisti attivi nei rispettivi settori con esperienza e/o con una formazione specifica nell'insegnamento agli

La tabella illustra sinteticamente il percorso formativo che conduce ai rispettivi diplomi: quello per Specialista in Vendita - da quest'anno proposto anche in Ticino - e quello per Specialista in Marketing. I due percorsi formativi sono inizialmente comuni, per differenziarsi poi nella terza parte.

adulti. Questo consente di affiancare alla teoria molti esempi pratici, che facilitano la comprensione e permettono di affrontare gli esami federali e le sfide professionali con metodo e sicurezza.

In totale, entrambi i corsi si sviluppano dunque sull'arco di poco più di un anno (15 mesi), comprese le sessioni di prove d'esame e la risoluzione di casi pratici.

Entrambi i corsi prevedono 420 ore di lezione in aula, che si terranno di lunedì e martedì, dalle ore 18.00 alle 21.00, e 150 ore di studio individuale e di gruppo, che serviranno ad ampliare e ad approfondire le conoscenze dei futuri Specialisti in Vendita o in Marketing. I due percorsi formativi partiranno insieme, con contenuti relativi alle competenze trasversali, seguiti poi da materie generali. Infine, nella terza parte, i percorsi verranno suddivisi per dar modo di approfondire le materie specifiche, relative rispettivamente alla vendita e al marketing.

Per sostenere gli esami federali, gli studenti si ritroveranno poi a San Gallo (dove si terrà la sessione scritta) e a Lucerna (per la sessione orale). Le sessioni d'esame si terranno nelle tre lingue nazionali, e dunque gli studenti ticinesi avranno la possibilità di sostenere sia la parte scritta che quella orale in italiano.

Da notare inoltre come l'attestato professionale federale di Specialista in Vendita o Marketing venga riconosciuto anche in tutta Europa con il relativo titolo. In Ticino possiamo vantare un'esperienza di 33 anni nel settore, che ha condotto al diploma federale di Specialista in Marketing ben 320 allievi. Come detto, i due percorsi sono oggi affidati alla Swiss Management School (SMSchool).

L'investimento per le rispettive formazioni ammonta a 9.350 franchi, esclusi i costi degli esami federali. Tuttavia, la Confederazione finanzia i residenti con un contributo che ammonta al 50% dei costi e SMSchool è certificata per poter ottenere questo finanziamento.

Diploma	Specialista in Vendita APF Con Attestato Professionale Federale	Specialista in Marketing APF Con Attestato Professionale Federale
Esami federali	Esami scritti – marzo 2020 Esami orali – fine aprile 2020	Esami scritti – marzo 2020 Esami orali – fine aprile 2020
Formazione parallela all'attività professionale 2 sere alla settimana, lunedì e martedì, ore 18.00-21.00	Specializzazione in Vendita oppure in Marketing Pianificazione e gestione della vendita Gestione del CRM Rapporti, offerte, contratti e controllo delle vendite Utilizzo di strumenti e mezzi ausiliari Retorica e tecniche di presentazione Amm. dei processi di vendita Identificazione potenziali clienti Attività di vendita Fondamenti per le offerte Pianificazione vendita operativa Sistemi di retribuzione Assistenza e servizio post vendita Cross e up-selling Management della qualità Interazione di vendita Colloqui con clienti Trattativa di vendita e chiusura Assistenza clientela e gestione reclami	Specialista in Vendita Creazione di progetti Gestione del brand Progetti di marketing Mix per il marketing digitale Configurazione dell'assortimento Marketing digitale Analisi online Campagne digitali Esecuzione controlling Gestione dei social media Strumenti di comunicazione Misure classiche di comunicazione: direct marketing, pubblicità, relazioni pubbliche, event marketing, fiere ed esposizioni, sponsoring, ... Marketing dialogico Media - Comunicati e conferenze stampa Brochure, riviste aziendali e newsletter Programma di comunicazione
	Materie generali Effettuazione di analisi Analisi sviluppi di mercato Creazione di benchmark Comunicazione Cura del brand Customer relationship management (CRM) Fidelizzazione della clientela Promozione delle vendite Esposizioni e fiere Distribuzione del prodotto	Specialista in Marketing Realizzazione della prestazione di mercato Configurazione della prestazione di mercato Definizione dei prezzi Assicurazione dei requisiti di qualità Configurazione della distribuzione Livelli di distribuzione e dei canali Processi di distribuzione Cooperazioni
	Competenze trasversali Autogestione e project management Management delle informazioni Innovazioni e tendenze Tecniche di lavoro Networking efficace	Specialista in Marketing Comunicazione e relazioni Direzione e/o collaborazione a progetti Organizzazione e conduzione di workshop Gestione e sviluppo delle risorse personali
	Specialista in Vendita APF Corso di preparazione agli esami federali	Specialista in Marketing APF Corso di preparazione agli esami federali

Quali i vantaggi per i datori di lavoro?
Gli Specialisti in Vendita o in Marketing con APF (attestato professionale federale) sono professionisti competenti con una solida formazione di base, che hanno già lavorato per almeno due anni nell'ambito della vendita, del marketing o della comunicazione, e che hanno seguito un'impe-

"In Ticino possiamo vantare un'esperienza di 33 anni nel settore, che ha condotto al diploma federale di Specialista in Marketing ben 320 allievi"

gnativa formazione specifica nell'ambito della vendita o del marketing, ottenendo un attestato federale. Sono perciò in grado di gestire autonomamente il proprio ambito di lavoro, assumendosi responsabilità gestionali e strategiche. Nel corso della propria formazione non hanno solo acquisito nozioni e competenze professionali, ma anche organizzative e di conduzione, oltre a maturare un ampio bagaglio di competenze sociali (soft skills) e trasversali.

Requisiti per l'iscrizione. L'iscrizione agli esami federali può avvenire se il candidato è in possesso di almeno uno dei seguenti diplomi:

- attestato federale di capacità (AFC);
- diploma di una scuola media di commercio riconosciuta dalla Confederazione;
- diploma di una scuola media specializzata riconosciuta dalla Confederazione, dalla durata di almeno 3 anni;
- certificato di maturità (di qualunque tipo).

È inoltre richiesta un'esperienza lavorativa di almeno due anni (al momento dell'esame) in un settore affine al marketing, alla vendita o alla comunicazione.

Informazioni supplementari possono essere richieste via e-mail alla Scuola, consultando il sito www.sms-edu.ch o telefonicamente al numero +41 (0)91743 03 40, Stefano Airoidi.

Questa formazione si rivolge a professionisti che sono disposti a studiare e ad impegnarsi per acquisire importanti nozioni e competenze nell'ambito della vendita o del marketing che li facciano progredire nella loro carriera professionale, arrivando a rivestire funzioni di responsabilità.

Elena Steiger