

Cavalcare il cambiamento

Muoversi nei settori di Marketing e Vendite richiede oggi più che mai di un solido know-how supportato da competenze tecniche e sociali aggiornate, con l'obiettivo di ottimizzare costantemente i processi strategici, operativi e la gestione della comunicazione.



Fortunatamente oggi non è più come una volta, quando al termine della scuola dell'obbligo i ragazzi dovevano scegliere se continuare gli studi o andare a lavorare - e se si voleva cambiare indirizzo si doveva iniziare tutto da capo. Adesso invece nulla è escluso a priori, per cui chiunque può, se lo desidera, accedere a un livello superiore, migliorando così le proprie prospettive di carriera, grazie al particolare sistema di formazione svizzero, da anni in testa alla classifica stilata dal Wef. Inoltre è anche grazie a esso che la percentuale di giovani disoccupati è molto più bassa rispetto a quella delle nazioni che si limitano a proporre solo Bachelor e Master e in cui non è raro incontrare laureati costretti, per sbarcare il lunario, a svolgere professioni diverse da quella per cui si sono preparati, ma generalmente di livello inferiore. Spesso infatti le aziende cercano dei candidati che possano essere pienamente operativi in tempi rapidi. In quest'ottica, il corso per diventare in Specialisti in Marketing o in Vendita con Attestato Professionale Federale (Apf), riconosciuti in tutta Europa, assicurano ai partecipanti quelle competenze e quelle

capacità che li renderanno autonomi in pochissimo tempo. Una recente revisione ha inoltre migliorato il programma di studio, in particolare abbinando alle competenze tecniche quelle sociali, quali tecniche di lavoro, sviluppo e gestione delle risorse personali, conduzione di progetti e conduzione di workshop. Soprattutto nella situazione attuale del mercato del lavoro, dove chi possiede precise competenze e un solido know-how parte avvantaggiato, questo corso rappresenta un ottimo investimento.

La formazione prevede lezioni di economia politica, economia aziendale, contabilità, diritto, ricerche di mercato e statistica, strategia di marketing, distribuzione, vendita e promozione vendite, pubblicità, comunicazione integrata, relazioni pubbliche, tecniche di comunicazione e di presentazione.

Tra gli obiettivi sono da segnalare:

- Intensificare le conoscenze interdisciplinari e la dimestichezza della comunicazione cross-mediale, pianificando se del caso campagne digitali;
- Allestire piani di vendita e progetti partendo dalla strategia aziendale e di marketing;
- Garantire i processi di vendita grazie

al Customer Relationship Management (Crm) aziendale, svolgere controlli e redigere rapporti e offerte;

- Realizzare interazioni di vendita, condurre colloqui e trattative con i clienti, garantire l'assistenza, gestire il servizio reclami e rappresentare l'azienda;
 - Creare le basi per un'offerta orientata alle esigenze, elaborarne la pianificazione e implementarne l'attività;
 - Raccogliere informazioni sulla situazione del mercato e trarne le conclusioni;
 - Assicurare costantemente la qualità apportando le necessarie modifiche;
 - Pianificare, interconnettere e controllare gli strumenti della comunicazione;
 - Strutturare e ottimizzare costantemente la distribuzione e i processi strategici e operativi;
 - Raccogliere informazioni e strutturare il proprio lavoro in modo efficiente e mirato (tecniche di lavoro, competenze, gestione dei progetti e dei contatti).
- Nel Canton Ticino è la Swiss Management School (Sms), nel Luganese, a offrire entrambi i corsi di preparazione all'esame federale.

Per informazioni:

SMS-Swiss Management School
Tel. 091 743 03 40 (Stefano Airoldi)
www.sms-edu.ch

Corsi per Specialisti in Marketing o in Vendita Apf

Inizio corsi: ottobre 2021

Durata: 420 ore di lezione e 150 di lavoro autogestito/studio personale

Orario: Lu e Ma, 18-21; saltuariamente il sabato

Requisiti: Attestato federale di capacità e pratica di almeno 2 anni

Esame federale: Primavera 2023