

**AVVISO DI SELEZIONE PER LA PARTECIPAZIONE AL PERCORSO PER
ADDETTO MARKETING
PROGETTO G.I.R.L.S.: Giovani Innovatrici in Rete, Leader nella Società**

La Regione Veneto con Decreto n. 652 del 22 giugno 2023 ha finanziato il progetto cod.57-0001-1522-2022

DESTINATARI E REQUISITI

Il percorso formativo è rivolto a **donne disoccupate** che vogliono approfondire le tematiche legate al marketing

Priorità verrà data a donne di età compresa tra i 16 e i 34 anni

Il **requisito minimo** in ingresso è il possesso del **DIPLOMA DI QUALIFICA PROFESSIONALE**

ATTIVITÀ PROPOSTE

A ogni persona verranno erogate le attività di seguito riportate:

Operatore marketing - formazione in aula di gruppo – 80 ore

L'obiettivo è formare il profilo di ADDETTO MARKETING, un professionista che potrà operare all'interno di agenzie di comunicazione e piccole medie imprese, ma anche sviluppare una propria professionalità autonoma.

Nello specifico le destinatarie saranno in grado di approfondire le conoscenze teorico-concettuali fondamentali per comprendere i modelli di comunicazione e i linguaggi propri dei diversi canali di comunicazione e di sviluppare le competenze necessarie a intraprendere attività di comunicazione e *marketing* (tradizionale e digitale), sviluppando e ottimizzando la presenza e l'immagine dell'azienda.

Le partecipanti saranno capaci di impostare e sviluppare relazioni (tra persone e tra imprese), mettere in comunicazione istituzioni, aziende, persone, strutture, con la loro utenza o clientela di riferimento, sia tramite canali tradizionali (stampa, comunicazione telefonica ecc.), sia tramite le nuove possibilità offerte dal web. Inoltre, saranno in grado di gestire una trattativa commerciale, negoziando con l'interlocutore con la massima efficacia e monitorare la presenza e la reputazione del *brand* dell'azienda nel mercato, sviluppando tecniche e modalità adeguate allo sviluppo di relazioni e interazioni.

Laboratorio di E-commerce - laboratorio formativo - 40 ore

Il Laboratorio vuole fornire competenze che integrano il profilo di Addetto Marketing, affrontando quelle che sono le attività strategicamente più rilevanti per la gestione di un negozio online:

- Piattaforme e strumenti per aumentare le vendite, attrarre e interagire, ossia generare e cogliere l'interesse del consumatore e convertire tale interesse in acquisto;
- *Customer Experience*, il modo in cui un'azienda interagisce con i propri clienti in ogni fase del processo di acquisto, dal *marketing* alle vendite al *customer service* e in ogni passaggio intermedio;
- I sistemi di pagamento *e-commerce*, le modalità di pagamento utili agli acquisti online (PayPal, carte di credito, e-wallet ecc.)

Lo sviluppo di competenze verrà favorito anche dallo sviluppo di una esercitazione/caso pratico.

Competenze trasversali per lo sviluppo di nuove idee e soluzioni – 16 ore

L'attività formativa viene svolta con la modalità del teatro d'impresa, applicando le metodologie tipiche dell'arte teatrale in ambito formativo, organizzativo e comunicativo, coinvolgendo e motivando attivamente e piacevolmente le partecipanti in maniera esperienziale, divertente e al tempo stesso molto incisiva ed efficace.

La formazione si propone di fornire competenze trasversali legate alla gestione del cambiamento personale e professionale, anche apprendendo lo sviluppo di nuove idee e soluzioni, sia con riferimento a prodotti e servizi sia con riferimento al proprio ruolo o ambito professionale.

Attraverso la simulazione di contesti lavorativi e professionali i gruppi di lavoro svilupperanno soluzioni innovative per problematiche che potranno incontrare nel corso del loro futuro percorso lavorativo.

Le partecipanti saranno quindi accompagnate nella scoperta delle competenze comportamentali e nella valorizzazione delle doti personali, strumenti necessari nello scenario lavorativo odierno.

La modalità prescelta permetterà di creare un alto livello di coinvolgimento delle partecipanti, attivando anche il piano emotivo e unendo alla formazione tradizionale una formazione esperienziale che mette al centro dell'apprendimento l'individuo e il saper essere, il sapersi relazionare e comunicare, a partire dal proprio vissuto e traendo vantaggio dalle proprie esperienze.

POSTI DISPONIBILI > 9

SEDE DEL CORSO > T2i – Trasferimento Tecnologico e Innovazione Scarl, Piazza delle Istituzioni 34/a, Treviso (TV)

ATTESTAZIONE RILASCIATA > attestato dei risultati di apprendimento

Le attività di formazione in aula di gruppo e di laboratorio formativo potranno essere realizzate anche in modalità FAD, a distanza, fino a un massimo del 50% ore delle ore di formazione.

Opportunità di rilascio del **Voucher di transizione e/o di conciliazione** > riconoscibile per sostenere le attività svolte in un determinato mese solare (tranne che per il tirocinio e le visite di studio) con presentazione dell'ISEE in corso di validità, in base all'ordine cronologico di richiesta, fino ad esaurimento delle risorse e con una frequenza minima di 24 ore nel mese solare di riferimento.

Sono previste inoltre attività di orientamento professionale di base individuale (4 ore) e di gruppo (2 ore), attività di orientamento specialistico di gruppo (6 ore) e individuale (4 ore), ricerca attiva e *selfbranding* (4 ore) e visite di studio in aziende del territorio (6 ore). Vi potrà essere inoltre l'opportunità di svolgere un tirocinio di inserimento lavorativo (480 ore).

Apertura termini presentazione domande: 01 marzo 2024

Chiusura termini presentazione domande: 31 marzo 2024

(NON SARANNO ACCETTATE LE DOMANDE OLTRE TALE DATA)

I documenti per la partecipazione potranno essere inviati via mail all'indirizzo agenzia@ecipa.eu o spediti a

ECIPA SCARL – VIA DELLA PILA 3/B INT. 1 – 30175 MARGHERA

I colloqui di selezione verranno effettuati dall' 01.03 al 03.04.2024

La graduatoria di selezione verrà pubblicata entro il 04 aprile 2024

DOCUMENTI DA INVIARE:

- ✓ Domanda di partecipazione scaricabile da www.ecipa.eu
- ✓ Copia documento di identità e copia codice fiscale
- ✓ Autodichiarazione titolo di studio posseduto
- ✓ Copia *curriculum vitae* aggiornato con autorizzazione al trattamento dei dati
- ✓ Copia di eventuali attestati di frequenza per corsi di formazione
- ✓ Per i cittadini extra UE: copia del permesso di soggiorno in corso di validità
- ✓ Attestazione ISEE ordinario in corso di validità
- ✓ Lettera di richiesta voucher di servizio (transizione e/o conciliazione)
- ✓ M-Liberatoria Privacy e uso immagini

La mancata presentazione alla selezione equivale a rinuncia all'intervento formativo, anche in caso di impedimento derivante da causa di forza maggiore.