

<b>Denominazione Corso</b>	Marketing Ed E-Commerce
<b>Sezione</b>	Sezione 3 - Offerta Formativa su Competenze Tecnico Professionali correlate al RRFP
<b>Figura di Riferimento</b>	381 - tecnico delle attività di marketing 
<b>Durata (in ore)</b>	200
<b>N.ro Ore Aula</b>	200
<b>N.ro Ore Laboratorio</b>	0
<b>Tipologia Laboratorio</b>	
<b>Struttura del Percorso e Contenuti Formativi</b>	<p>1.Introduzione al Marketing (UC: 1655, 1656, 1659) Ore: 20 Definizioni di Marketing Contestualizzazione dell'Ufficio Marketing nell'organigramma aziendale Implementare il Marketing nelle PMI Marketing analitico interno e Marketing analitico esterno Finalità e fasi del Marketing analitico e confronto con il Marketing strategico e il Marketing operativo</p> <p>2.Analisi del mercato di riferimento (UC: 1655) Ore: 18 Domanda primaria o domanda secondaria Quota di mercato assoluta (QDM) Quota di mercato relativa (qdm) Ciclo di vita del prodotto Tecniche e strumenti</p> <p>3.Analisi della concorrenza (UC: 1655, 1656) Ore: 30 Concorrenti diretti e indiretti Concorrenti forti e deboli Concorrenti buoni e cattivi Strategie, punti di forza e di debolezza, capacità di reazione Da quali domande partire: Che cosa fanno i competitor? Come sono posizionati sul mercato? Quanto è ampia la loro offerta? Quali sono i prezzi che applicano a prodotti e servizi? Quanto è riconosciuto il brand? Quali strategie di marketing attuano? Come comunicano? Sviluppo di modelli comportamentali della clientela Tecniche e strumenti</p> <p>4.Analisi della clientela (UC: 1655) Ore: 30 Clientela effettiva e clientela potenziale L'importanza di conoscere le abitudini e le azioni dei clienti Comportamenti e motivazioni all'acquisto Caratteristiche personali, fattori influenzanti di natura sociale, culturale e psicologica. Operazioni in grado di intervenire sul sistema percettivo-motivante dei consumatori Tecniche e strumenti</p> <p>5.Fasi del processo di ricerca di marketing operativo (UC: 1655, 1659) Ore: 60 Definizione del problema di marketing Progetto della ricerca Raccolta dati attraverso il campionamento: fasi del processo di campionamento, strumenti di raccolta Reporting dei risultati della ricerca: individuazione audience, strutturare il reporting, creare interesse dell'audience, essere specifico e visuale, affrontare questioni di validità e affidabilità.</p>

## Tecniche e strumenti

## 6.Introduzione alle applicazioni di e-business (UC: 1656)

Ore: 42

Concetti di base ed architettura di internet

Concetti di base relativi allo sviluppo di un sito web

Modelli e sistemi di piattaforma per l'e-commerce

Il Marketing per le vendite online

Concetti relativi all'amministrazione di un sito web per l'e-business

Principali portali di e-commerce per categorie di prodotti

Caratteristiche e funzionamento delle piattaforme di marketplace tipo eBay, Amazon, Alibaba

**Modalità di  
Valutazione  
Finale  
degli  
Apprendimenti**

Si prevedono verifiche a seguito del completamento di ciascuna unità formativa. Gli strumenti previsti sono a discrezione del docente: l'osservazione, questionari di verifica a risposta multipla e/o aperta. La valutazione degli apprendimenti prevede il collegamento tra i singoli percorsi e le competenze standardizzate nel Repertorio delle Figure Professionali della Regione Puglia, pertanto l'attestazione finale sarà una DICHIARAZIONE DEGLI APPRENDIMENTI. La dichiarazione degli apprendimenti viene rilasciata dall'Organismo di Formazione e riporta le abilità e conoscenze acquisite attraverso la realizzazione del percorso formativo e il superamento delle prove di verifica erogate dall'Organismo stesso.

**Attestazione  
Finale**

Dichiarazione degli apprendimenti

**Fabbisogno  
Occupazionale  
(solo se nuovo  
YG)**

Si tratta di una figura professionale che generalmente opera nell'ambito della Direzione Marketing di imprese di medie e grandi dimensioni impegnate nella produzione di prodotti di largo consumo, oppure quello di agenzie specializzate in marketing. Si relaziona ed interagisce con i settori vendite, pubblicità e pubbliche relazioni e con le aree a monte (produzione e progettazione), lavorando sulle quattro "leve" del marketing (prodotto, prezzo, pubblicità e punto vendita). Quando opera come dipendente di una grande organizzazione, generalmente non presidia l'intero processo di marketing poiché opera inserito in un team dell'area marketing, sotto il coordinamento e la supervisione del Responsabile Marketing (o Marketing Manager). Le prospettive occupazionali e le possibilità di carriera, orizzontali e verticali, dipendono dalle condizioni del mercato del lavoro locale relative al settore di riferimento della figura professionale. Si sottolinea comunque che, proprio per il carattere di trasversalità che la caratterizza, la figura professionale presenta buone opportunità di trasferibilità da un settore economico ad un altro.

Un reparto marketing è presente praticamente in tutte le aziende, sia in ambito B2B che B2C, e anche nelle organizzazioni no-profit.

Le offerte di lavoro nel Marketing provengono quindi da moltissime imprese, di ogni settore produttivo - dalle grandi realtà multinazionali che gestiscono marchi famosi, alle tante piccole e medie imprese presenti su tutto il territorio.

Inoltre, esiste un gran numero di agenzie di marketing e comunicazione specializzate nell'offrire ad aziende, enti e organizzazioni servizi di marketing professionali, su misura delle esigenze del cliente: dalle ricerche di mercato al media planning, dal direct marketing all'online advertising.