



MI FORMO E LAVORO

Avviso pubblico per la concessione di un voucher formativo e voucher di servizio per l'accompagnamento al lavoro in favore di disoccupati (atto dirigenziale di approvazione n. 383 del 03 luglio 2018)

Percorso Formativo	Internazionalizzazione E Valorizzazione Dei Prodotti Tipici
Obiettivi del modulo	<p>Il corso si propone di fornire una conoscenza esaustiva del territorio pugliese e dei suoi prodotti agroalimentari ed enologici tipici al fine di commercializzarli anche attraverso nuove forme e nuove frontiere on line. La figura formata sarà in grado di valorizzare e promuovere le produzioni enogastronomiche locali, favorendone la commercializzazione e potenziando la conoscenza e il consumo dei prodotti made in Puglia.</p> <p>Obiettivi specifici del percorso sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analizzare le potenzialità dei prodotti tipici; - studiare le diverse territorialità per la presentazione dell'offerta enogastronomica; - potenziare piani di marketing orientato ai consumer; - progettare piani di internazionalizzazione dei prodotti tipici pugliesi.
Durata (in ore)	210
Prerequisiti d'ingresso	<p>I prerequisiti d'ingresso sono quelli riportati nell'Avviso:</p> <ul style="list-style-type: none"> - essere residenti o domiciliati in un Comune della Regione Puglia. Se cittadini non comunitari devono essere in possesso di regolare permesso di soggiorno che consente attività lavorativa; - avere compiuto il 18esimo anno di età; - essere disoccupati secondo la definizione di cui all'art. 19 del D.lgs 150/2015 e privi di strumenti di sostegno al reddito; - essere disoccupati secondo quanto definito dall'art. 19 del D.lgs 150/2015 e beneficiari di strumenti di sostegno al reddito; <p>L'accesso alla frequenza del percorso è riservato a coloro che, assolti i prerequisiti dell'avviso già espressi, risultano in possesso del diploma di istruzione secondaria di secondo grado oppure abbiano maturato un'esperienza nel settore almeno triennale.</p>
Contenuti minimi	<p>Il percorso si struttura in 210 ore articolate in:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 140 ore di formazione teorica; - 70 ore di esercitazioni, case analysis, project work in aula. <p>CONTENUTI FORMATIVI: I principali contenuti affrontati all'interno del percorso formativo sono:</p> <p>Modulo 1. Internazionalizzazione - della durata di 50 ore (40 teoria e 10 pratica/esercitazione).</p>



Unione europea
Fondo sociale europeo



REGIONE
PUGLIA



Nozioni di cultura europea, nazionale e locale del settore vitivinicolo e agroalimentare
Trasporti e dogane

I processi e le dinamiche legate all'internazionalizzazione d'impresa, in particolare per ciò che attiene contrattualistica, pagamenti internazionali, spedizioni ecc.

Contrattualistica internazionale

Scenari Internazionali per l'export

Banche pagamenti e assicurazione crediti

Modulo 2. Inglese commerciale - della durata di 30 ore (n. 20 ore di teoria e n. 10 ore di pratica/esercitazioni)

stesura di lettere, rapporti, fax e memo

comunicare al telefono

descrizione delle responsabilità del lavoro e organizzazione dell'azienda

socializzazione, viaggi e congressi

presentazione dell'azienda, dei prodotti e dei servizi

partecipazione a riunioni di lavoro

descrizione degli andamenti, del rendimento dell'azienda e dei risultati

negoziazione e vendita

marketing e pubblicità

tematiche di business e management

Modulo 3. I prodotti tipici dell'enogastronomia pugliese - della durata di 40 ore (n. 30 ore di teoria e n. 10 ore di pratica/esercitazioni)

I principali prodotti tipici e gastronomici della tradizione regionale:

- vino

- olio

- ortaggi e frutta e loro conservazione

- panificati e pasta fresca

- formaggi e latticini

etc....

Modulo 4 - Marketing Internazionale della durata di 50 ore (n. 30 ore di teoria e n. 20 ore di pratica/esercitazioni)

Price

Product

Place

Promotion

Web Social Marketing

Modulo 5 - Gestione di piattaforme e-commerce per la vendita dei prodotti tipici pugliesi durata 40 ore (n. 20 ore di teoria e n. 20 ore di pratica/esercitazioni)

Scegliere un eCommerce sicuro

Grafica ed usabilità come elementi fondamentali nella gestione di un sito e-commerce.

L'esperienza del cliente: la fonte dei problemi e del successo di un e-commerce.

I sistemi di pagamento tra costi, servizi, garanzie, abitudini ed opportunità.

La gestione del magazzino, delle scorte, delle spedizioni.

La gestione del post-vendita, le assicurazioni al cliente, la conquista di un feedback positivo

Come capitalizzare i clienti

Portare traffico qualificato ad uno shop online

Gestire le attività di vendita sui marketplace



Unione europea
Fondo sociale europeo



REGIONE
PUGLIA



	Implementare strategie mobile in maniera integrata tra negozi fisici ed online
Sede	Locorotondo (BA) – Via Grazia Deledda, 26
Attestazione finale	Attestato di Frequenza con profitto