



## **POLO FORMATIVO "MESOGHEA"**

### **Corso IFTS "Tecnico Superiore commerciale, per il marketing e per l'organizzazione delle vendite"**

Il percorso formativo "Tecnico superiore commerciale, per il marketing e per l'organizzazione delle vendite" si inserisce nel più ampio progetto dei Poli Formativi, programmati dal MIUR e dalla Regione Campania ed è l'esito di un'indagine sui fabbisogni di innovazione e formazione nel comparto eno-gastronomico, che ha avuto la finalità di individuare profili professionali ad alta occupabilità nel territorio analizzato.

I Poli formativi rappresentano un'innovazione notevole per gli interventi formativi, poiché, attraverso un network di esperienze ed un approccio *bottom-up*, garantiscono la formazione di figure professionali, scegliendo quelle che più incontrano i bisogni occupazionali del territorio di riferimento.

La ricerca, realizzata dal Polo formativo "MESOGHEA" nel 2008, individuò due profili, in grado, a nostro avviso, di colmare quelle "sacche critiche" legate ad un inefficace marketing territoriale, alla difficoltà quotidiana delle aziende di commercializzare e promuovere i prodotti localmente, alla necessità di aprire le aziende a un mercato globale, in relazione ad una promozione integrata delle aree geografiche in questione.

I 2 profili risultarono essere i seguenti, ovvero il:

"Tecnico superiore per l'organizzazione del turismo integrato", percorso realizzato nel 2011 e il "Tecnico Superiore commerciale per il marketing e per l'organizzazione delle vendite", intervento formativo che si rende ora necessario al fine di rispondere a quelli che furono i bisogni espressi dal sistema produttivo ed istituzionale e che trovano conferma nell'aggiornamento dell'indagine effettuato in occasione della presente progettazione.

## **CARATTERISTICHE DELLA FIGURA PROFESSIONALE**

Il "Tecnico superiore commerciale, per il marketing e per l'organizzazione delle vendite", essendo una figura professionale definita "a banda larga" può essere, a nostro avviso, declinata nel settore eno-gastronomico.

Tale figura cura l'attuazione delle strategie relative ai prodotti ed ai mercati, occupandosi prevalentemente dell'attuazione di politiche commerciali e promozionali.

Collabora, inoltre, all'organizzazione e al coordinamento delle vendite e della distribuzione.

Si caratterizza prevalentemente per l'implementazione di attività di natura programmatica e progettuale, con particolare attenzione rivolta all'analisi dei contesti territoriali di riferimento, in una logica di integrazione e valorizzazione dei prodotti del territorio.

Il "Tecnico superiore commerciale, per il marketing e per l'organizzazione delle vendite" organizza le attività inerenti alla distribuzione dei prodotti/servizi aziendali; coordina e integra le

competenze e le risorse presenti in azienda negli ambiti: commerciale, marketing, comunicazione e distribuzione; opera e collabora nel campo del marketing e del commercio, nell'implementazione del sistema informativo di marketing, svolgendo ricerche mirate, e/o nella gestione dei processi di customer satisfaction e di mercato, in una data area geografica, intrattenendo rapporti con la clientela, rilevando le loro esigenze, collaborando per individuare i prodotti e i servizi più adeguati. Tale figura, declinata nel comparto eno-gastronomico, deve mirare a integrare le componenti specifiche del territorio, valorizzando le peculiarità dell'area, creando un network tra i settori commerciale, turistico, della produzione agro-alimentare, del patrimonio culturale, quei comparti, cioè, che possono in qualche modo beneficiare dello sviluppo enogastronomico e a loro volta accrescere i profitti socio-economici dell'area in generale.

E per soddisfare queste esigenze, il "Tecnico superiore commerciale, per il marketing e per l'organizzazione delle vendite" deve essere in grado di progettare anche delle campagne commerciali e di marketing, inserendo i prodotti "tipici" in "percorsi enogastronomici", ovvero in itinerari, geograficamente e antropologicamente definiti, in cui l'attrazione principale è rappresentata dalle eccellenze enologiche e alimentari, ma a cui si affiancano risorse turistiche di vario tipo (archeologiche, storico-artistiche, religiose, naturalistiche) e servizi indispensabili alla fruizione delle risorse stesse (dall'accessibilità, alla ricettività, all'animazione territoriale), il tutto garantito da elevati standard di qualità.

#### **ATTIVITÀ PREGRESSE DEL POLO FORMATIVO "MESOGHEA" <http://www.mesoghea.it/> realizzate tra il 2008 e il 2011**

Le attività del polo formativo Mesoghea si sviluppano attraverso diverse azioni di sistema tra di loro integrate:

- **1. Indagine sulle prospettive evolutive dei settori produttivi e analisi dei fabbisogni formativi di innovazione e formazione** realizzata sul territorio della Campania e che ha coinvolto 52 aziende delle province di Avellino, Benevento e Salerno;
- **2. Diffusione dei risultati dell'Azione 1** al fine di pubblicizzare gli esiti dell'indagine, promuovere il settore eno-gastronomico e sensibilizzare l'utenza del percorso formativo;
- **3. Percorsi di orientamento/assessment e selezione** realizzati con i destinatari dell'intervento formativo "Tecnico superiore per l'organizzazione del turismo integrato",
- **4. Monitoraggio e valutazione delle attività di rete e dei singoli partenariati** al fine di verificare l'efficienza, l'efficacia e la coerenza delle azioni;
- **5. Attività di rete** condivise tra i 2 Poli formativi del settore enogastronomico, ovvero "MESOGHEA" e "Tradizione e innovazione nella filiera enogastronomica";
- **6. Progettazione e realizzazione del percorso formativo** "Tecnico superiore per l'organizzazione del turismo integrato" che ha formato giovani tecnici, realizzando anche uno stage all'estero nella regione dello Champagne.

**Attività in corso del Polo formativo “Mesoghea” – anno 2014**

- **7. Progettazione del percorso IFTS “Tecnico superiore commerciale, per il marketing e per l’organizzazione delle vendite” della durata di 800 ore**

*A breve il bando*