

Operazione  
**PRO.COM. Nuove professionalità per lo sviluppo commerciale delle PMI**  
RIF. PA 2008-255/RER

**Tipologia:**

Percorsi di Formazione Superiore e di Alta Formazione

**Periodo:** settembre 2008- giugno 2009

**Obiettivo:**

Promuovere iniziative di Formazione Superiore finalizzate alla specializzazione delle competenze afferenti al processo commerciale, in quanto azioni di trasferimento di capacità manageriali necessarie per la formazione di profili professionali qualificati richiesti dalle imprese di diversi settori, in particolare per questa Operazione manifatturiero e servizi legati al Benessere.

**Ambito settoriale regionale:** ICT E INNOVAZIONE ORGANIZZATIVA

**Territorio:** Regionale

*L'Operazione costituisce una prima azione nella direzione della costruzione di un Polo Formativo Tecnico Virtuale per l'Innovazione Organizzativa promosso da Ecipar a livello regionale*, che verrà potenziandosi con ulteriori azioni formative da presentare nelle successive chiamate.

Prevede inoltre l'inserimento di un primo percorso di Formazione Superiore di tipo gestionale rivolto alle imprese del Settore Benessere, per il quale Ecipar ha intenzione di promuovere anche successive proposte formative di specializzazione maggiormente focalizzate sulle competenze tecnico-professionali.

**Partenariato:**

**Enti di formazione:**

ECIPAR Emilia Romagna, SOGGETTO GESTORE di progetto; Ecipar Forlì/Cesena, Ecipar Rimini,.

**Imprese:**

Nel partenariato previsto dall'Operazione rientrano complessivamente circa 20 tra imprese di produzione e di servizi (con particolare riferimento al settore del benessere).

Le imprese aderenti sono collocate nei territori di Forlì, Cesena e Rimini. Si tratta prioritariamente di imprese di piccole e medie dimensioni.

**Università:** verrà valutata in corso d'opera la collaborazione con le Facoltà di Farmacia di Ferrara e di Scienze Motorie di Rimini.

**L'Operazione vede inoltre tra i propri promotori:**

CNA Innovazione;  
CNA Regionale dell'Emilia Romagna;  
CNA Provinciale di Forlì/Cesena;  
CNA Provinciale di Rimini;

## Progetti presenti nell'Operazione:

Sede territoriale	Titolo progetto	Qualifica SRQ di riferimento	Certificazioni	Durata
RIMINI	Tecnico per la gestione commerciale nel settore del Benessere	Tecnico commerciale - marketing	Certificazione delle competenze	300 ore di cui: 153 aula (comprese verifiche) 15 Project work 12 visite aziendali 120 stage
FORLI-CESENA	Tecnico per lo sviluppo di relazioni commerciali nazionali ed internazionali	Tecnico commerciale - marketing	Qualifica	500 ore di cui: 258 aula (comprese verifiche) 28 visite aziendali 14 FAD 200 stage

## Caratteristiche innovative dell'approccio:

- Si prende a riferimento un **modello di rete** in cui tutti i singoli nodi hanno pari dignità e forniscono un contributo strategico alla realizzazione delle attività formative, nel rispetto delle specifiche capacità possedute. La rete si estende su tutto il territorio regionale ed è strutturata con la finalità di attivare di volta in volta, sulla base dello specifico fabbisogno di competenza emerso, le risorse necessarie alla realizzazione di risposte formative efficaci e capillari, avvalendosi di un comune e condiviso "expert network", un circuito di risorse didattiche specifiche ed esperti di contenuto, in possesso delle conoscenze peculiari afferenti alle diverse aree tecniche e gestionali, i cui componenti (docenti, esperti, consulenti e facilitatori, ...) potranno essere attivati nella costruzione dell'offerta e nella vera e propria realizzazione dei percorsi formativi
- Viene assegnato un **ruolo strategico alle imprese** all'interno della rete, a garanzia della qualità della proposta formativa e della rispondenza della stessa ai fabbisogni reali segnalati dal mercato del lavoro. Il mondo produttivo, infatti, viene chiamato in causa e coinvolto attivamente nell'individuazione delle modifiche in atto nel mercato di riferimento e dei profili professionali maggiormente richiesti; nella segnalazione di problematiche, criticità, esigenze specifiche di figure professionali specializzate e fabbisogni in termini di competenze e ruoli. L'approccio tiene conto inoltre del potenziale valore formativo delle imprese.

### • Innovazione didattica:

Il percorso formativo prevede diverse metodologie formative:

- lezioni frontali d'aula di esperti senior e junior e ricercatori,
- presenza di testimoni di esperienze provenienti dal mondo del lavoro e delle PMI (imprenditori)
- dimostrazioni pratiche in aula,
- lezioni in laboratorio di informatica,
- studi di caso ed esercitazioni pratiche ,
- simulazioni guidate in piccoli gruppi e roleplay,
- visite aziendali,
- visite in laboratori specialistici con dimostrazioni pratiche,
- stage aziendale e coaching come metodologia di accompagnamento da parte del tutor di stage e del tutor aziendale.

Il progetto prevede inoltre la costituzione di una “Comunità di apprendimento” il cui scopo sarà quello di portare i corsisti appartenenti ai percorsi formativi, diversi ma affini, a scambiarsi informazioni e a creare una “Community” di professionisti esperti. Verranno realizzati all’interno dei paralleli momenti di Stage/Esercitazione pratica, dei momenti di scambio di esperienze e di messa in comune delle conoscenze tramite l’utilizzo di tecnologie di rete e di una piattaforma collaborativa dedicata al fine di creare un vero e proprio learning network.

### Destinatari dei percorsi:

Requisito di accesso ai percorsi è il Diploma di Scuola Media Superiore.

Potranno accedere anche coloro che sono in possesso di qualifiche professionali attinenti previo superamento di una prova per l’accertamento delle competenze e delle esperienze professionali maturate.

### Attestazioni finali:

<p><i>CORSO: Tecnico per la gestione commerciale nel settore del Benessere</i></p>	<p>Certificato di Competenze relativo alle Unità di Competenza: UC 2 “Configurazione offerta di prodotto servizio” e UC 3 “Posizionamento Offerta di Prodotto/ servizio” della Qualifica del Sistema Regionale “Tecnico Commerciale e marketing” - area Marketing e vendite.</p>
<p><i>CORSO Tecnico per lo sviluppo di relazioni commerciali nazionali ed internazionali</i></p>	<p>Certificato di qualifica “TECNICO COMMERCIALE - MARKETING”</p>