

## SCHEDA N.5

**DENOMINAZIONE PERCORSO FORMATIVO** Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT (UC 924 -925)

**AREA TERRITORIALE** Sardegna

**SETTORE PRODUTTIVO** Informatica

### SEZIONE A. DESCRIZIONE DEI FABBISOGNI RILEVATI

#### FABBISOGNI EMERSI

La proposta nasce dall'esigenza di formare una figura professionale con competenze tecniche, economiche e relazionali in grado di rispondere ai fabbisogni di professionalità nel settore dell'IT, che unisca ad una preparazione tecnica di base, una approfondita conoscenza delle soluzioni che propone e la capacità di individuare ed attuare le soluzioni più adatte alle esigenze del cliente. La figura che si intende formare è quella di un tecnico orientato alla promozione commerciale di beni e servizi, che sia di supporto a tutte le aziende che hanno necessità di rafforzare la funzione commerciale attraverso l'utilizzo delle nuove tecnologie.

#### METODOLOGIE E STRUMENTI UTILIZZATI NEL PROCESSO DI ANALISI DEI FABBISOGNI FORMATIVI

Interviste dirette con le imprese; esigenze di formazione operativa nel settore.

#### RETE

L'Agenzia formativa al fine di favorire il concreto inserimento lavorativo dei giovani ha formalizzato, con specifico accordo, una Rete di imprese che hanno tutte la stessa finalità di agevolare l'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro. Ogni impresa della Rete ha dato il suo apporto per l'individuazione dei settori di intervento, la rilevazione dei fabbisogni professionali e formativi, individuazione delle ADA e UC sulle quali orientare il percorso formativo e la definizione dei requisiti dei destinatari.

#### PER LA RILEVAZIONE DEI FABBISOGNI È STATO UTILIZZATO IL QUESTIONARIO ALLEGATO ALL' AVVISO PUBBLICO?

NO

## **SEZIONE B. DESCRIZIONE DELLE MOTIVAZIONI CHE HANNO DETERMINATO L'ATTIVAZIONE DELL'INTERVENTO**

Le motivazioni che hanno spinto l'Agenzia ad attivare un percorso formativo mirato a certificare delle specifiche competenze, sono legate alle prospettive occupazionali che abbracciano più settori economici grazie alle buone opportunità di trasferibilità delle persone formate. Per la sua natura trasversale, una figura professionale che sposi competenze di marketing ed IT interessa tutti i settori che caratterizzano la vita economica con particolare attenzione alla gestione dei rapporti commerciali e alla promozione e vendita di prodotti e/o servizi. Le opportunità occupazionali risultano, pertanto, interessanti, potendo spendere le competenze acquisite nel settore della promozione commerciale, nei più diversi settori produttivi: dalle aziende informatiche alle aziende di produzione industriale, alimentari e di servizi o ai consumatori finali (consumer market).

## **SEZIONE C. DESCRIZIONE DEGLI OBIETTIVI GENERALI DELL'OPERAZIONE COERENTI CON I FABBISOGNI RILEVATI**

Il corso si inquadra nella generale esigenza di formare delle persone in grado di vendere soluzioni IT, aiutando i clienti che abbiano necessità di acquistare apparecchiature e/o programmi informatici ad individuare le soluzioni hardware e software più adatte per le loro esigenze. Tale figura deve avere una buona predisposizione alle relazioni interpersonali ed un'ottima capacità di negoziazione. L'obiettivo del percorso formativo proposto è l'acquisizione, da parte dei partecipanti, di n. 2 Unità di Competenza spendibili nel mercato del lavoro. I moduli formativi e didattici del percorso, sono stati ideati al fine di garantire ai partecipanti l'acquisizione di competenze correlate alla figura professionale definita nel RRF di "Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT" e garantire quindi l'acquisizione di una professionalità immediatamente spendibile in diversi settori.

## **SEZIONE D. IMPATTI ATTESI**

Le persone formate che avranno acquisito le Unità di Competenza avranno diverse opportunità di lavoro ma anche di crescita professionale in vari settori.

## **SEZIONE E. PRIORITÀ TRASVERSALI (PARITÀ DI GENERE E PARI OPPORTUNITÀ, INNOVATIVITÀ)**

Per quanto riguarda le priorità trasversali, si predisporranno, attraverso l'erogazione del suddetto corso, una serie di azioni positive consistenti in misure volte alla rimozione degli ostacoli che di fatto impediscono la realizzazione di pari opportunità, che siano dirette a favorire l'occupazione femminile e a realizzare l'uguaglianza sostanziale tra uomini e donne nel mondo del lavoro. L'erogazione dei percorsi formativi avverrà secondo un approccio flessibile in modo tale da consentire una conciliazione dei tempi di vita e lavoro delle donne, particolare attenzione, poi, sarà data alla calendarizzazione delle attività tenendo conto delle esigenze dell'utenza femminile.

## **SEZIONE F. MODALITÀ PER IL MONITORAGGIO DELL'ANDAMENTO DELL'INTERVENTO IN TERMINI DI EFFICACIA ED EFFICIENZA**

L'Agenzia formativa, ha implementato al suo interno le procedure per monitorare, in itinere, ed accertare l'idoneità dei processi formativi, le caratteristiche del servizio erogato, la soddisfazione dei discenti, il livello di prestazione raggiunto, l'individuazione degli aspetti non conformi più significativi e la valutazione dell'andamento temporale delle azioni correttive rivolte alla ricerca continua del miglioramento dei processi. Verranno utilizzate informazioni derivanti da: indagini sulle opinioni dei docenti; indagini soddisfazione dei partecipanti; reclami pervenuti. Il servizio erogato verrà valutato con controlli iniziali, intermedi e finali attraverso questionari che rileveranno la soddisfazione dei partecipanti all'operazione, con riferimento ad una serie di parametri quali: docenti, struttura, attrezzature utilizzate. gli allievi dovranno valutare l'utilità del percorso in termini di efficacia/efficienza.

## **SEZIONE G. METODOLOGIE FORMATIVE**

La strategia formativa che si vuole proporre per la realizzazione delle attività formative all'interno dell'operazione vedrà l'articolazione suddivisa in moduli formativi; essi sono progettati al fine di garantire l'acquisizione delle conoscenze e capacità necessarie alla certificazione delle UC previste in questo percorso formativo. Ogni modulo è in grado di fornire ai discenti i mezzi per poter massimizzare e finalizzare le informazioni ed i concetti presenti nei moduli stessi, rendendoli in grado di partecipare in maniera attiva alle lezioni e ad ogni fase del processo formativo. I contenuti verranno affrontati in modo da stimolare negli utenti processi di riflessione, analisi e per ottenere il coinvolgimento e la partecipazione attiva dei corsisti alle lezioni si ricorrerà all'uso, ogni volta possibile, delle tecnologie informatiche. Al termine del percorso la figura formata avrà conoscenze e capacità direttamente spendibili nei contesti lavorativi di riferimento.

## **SEZIONE H. REQUISITI DEI DESTINATARI**

*Requisiti ulteriori oltre a quelli previsti nell'art. 5*

<b>È RICHIESTO UN TITOLO DI STUDIO?</b> SI Livello 1: DIPLOMA DI ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE CHE PERMETTE L'ACCESSO ALL'UNIVERSITA' Livello 2: DIPLOMA DI ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE AD INDIRIZZO TECNICO Livello 3: Diploma di istruzione secondaria superiore ad indirizzo tecnico industriale Livello 4: ---
<b>È RICHIESTO IL POSSESSO DI UNA QUALIFICA?</b> NO <b>Denominazione qualifica:</b> ---
<b>E' RICHIESTA UNA PRECEDENTE ESPERIENZA LAVORATIVA?</b> NO <b>Anni:</b> --- <b>Settore:</b> --- <b>Codice Ateco:</b> ---
<b>ULTERIORI TITOLI DI STUDIO, ESPERIENZE LAVORATIVE E QUALIFICHE</b> ---

#### SEZIONE I. CARATTERISTICHE PERCORSO FORMATIVO

<b>PERCORSO FORMATIVO</b> finalizzato al conseguimento di UC (minimo 60 ore, massimo 200) per l'acquisizione delle conoscenze e capacità (UC) necessarie per la realizzazione di determinate prestazioni
<b>Gruppo classe - numero massimo dei componenti del gruppo classe – da 8 a 15:</b> 10
<b>Sede/i formativa/e</b> CAGLIARI - (Cagliari), N. Edizioni: 2
<b>Calendario lezioni preventivo:</b> Lunedì, mercoledì e venerdì dalle 8:30 alle 13:30 (da confermare in base alle disponibilità degli allievi)
<b>Durata complessiva (in ore):</b> 200  <b>UC 924</b> <b>Durata (in ore)</b> 100  <b>UC 925</b> <b>Durata (in ore)</b> 100

#### SEZIONE L. UC PRESENTI NEL REPERTORIO REGIONALE DELLE FIGURE PROFESSIONALI, CODICE ADA, DENOMINAZIONE ADA E FIGURA PROFESSIONALE DI RIFERIMENTO

Codice UC	Codice AdA	Denominazione AdA	Figura professionale
924	783	Formulazione dell'offerta	168 - tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT
925	784	Conclusione della vendita	168 - tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT

#### SEZIONE M. MANIFESTAZIONE D'INTERESSE DA PARTE DELLA/E IMPRESA/E PER L'INSERIMENTO DEI GIOVANI

<b>Numero Manifestazioni d'impegno all'inserimento lavorativo</b> 3
--