



Matteo Brighi

- 📍 **Lavoro**: via Tagliamento 10, 48121, Ravenna, Italia
- 📍 **Abitazione**: via Fabio Filzi 6 (Milano Marittima), 48015, Cervia, Italia
- ✉️ **E-mail**: helpratiche@gmail.com ☎️ **Telefono**: (+39) 3407087748
- 🏡 **Telefono**: (+39) 054465115
- 🌐 **Sito web**: <https://seraf982.wixsite.com/praticheregistroimp>
- 📞 **Whatsapp Messenger**: +393407087748
- 🌐 **Facebook**: <https://www.facebook.com/matteo.brighi1/>
- 🌐 **LinkedIn**: <https://www.linkedin.com/in/matteobrighi/>

Data di nascita: 06/05/1982 **Nazionalità:** Italiana

PRESENTAZIONE

Consulente amministrazione e Marketing dal 2012.

Offro consulenza amministrativa (contabilità fino al bilancio) ed aiuto a chiunque (privati, aziende, liberi professionisti, associazioni comprese no-profit) volesse aprire, chiudere, modificare una posizione registro imprese, CCIAA, Inps, Inail ed Agenzia delle Entrate tramite canali telematici (es. Comunica). Offro inoltre consulenza marketing, immagine e comunicazione.

Partita IVA
02544300391
Patente B

ESPERIENZA LAVORATIVA

Stafer S.P.A.

Città: Faenza | **Paese:** Italia

[02/09/2013 – 31/07/2014]

Tecnico commerciale Italia-Estero

Gestione rete vendita, inserimento ordini, elaborazione offerte clienti, sviluppo tecnico strumento e-market, sviluppo rete clienti.

Elaborazioni piani marketing e strategie commerciali. Settore metalli.

C.L.T. soc. coop. a. r. l.

Città: Ravenna

[28/09/2014 – 11/2014]

Impiegato tecnico operativo alla logistica

Organizzare e gestire la flotta comprendente oltre un centinaio di motrici e cisterne e relativi autisti, preparazione e controllo della documentazione necessaria (bolle, CMR, ecc.). Ottimizzazione nuovo gestionale aziendale.

Studio Paolo Rivella

Città: Torino

[14/01/2015 – 30/08/2016]

Consulente esperto ambito contabile e amministrativo.

Redazione di, e ricerca materiale per, consulenze tecniche destinate principalmente a pubblici ministeri. Le consulenze hanno come risultato il rilevamento delle responsabilità degli amministratori delle società in esame.

Coldwell Banker Italy

Città: Cervia (Milano Marittima) | **Paese:** Italia

[28/02/2017 – 31/08/2018]

Segnalatore di affari

Segnalatore d'affari e collaboratore esterno.

Servin Scpa

Città: Ravenna | **Paese:** Italia

[31/03/2018 – 27/02/2019]

Brand Manager

Promozione e valorizzazione del brand, ricerca nuovi clienti, ampliamento rete commerciale per cooperativa di ingegneristica.

SCUOLA LEON BATTISTA ALBERTI

Città: RAVENNA | **Paese:** Italia

[31/12/2018 – 29/06/2019]

Insegnante economia aziendale

Lezioni di contabilità ed economia aziendale.

ETHIC SRLS

Città: Ravenna | **Paese:** Italia

[31/03/2021 – Attuale]

External CTO, consulente comunicazioni telematiche e amministrazione.

Supervisione tecnico/tecnologica, redazione ed invio comunicazioni telematiche, consulenze amministrative.

Dojo Ravenna

Città: Ravenna | **Paese:** Italia

[31/08/2016 – Attuale]

Insegnante capoeira

Insengante capoeira, arte marziale brasiliana.

Camera di Comercio Industria ed Artigianato RAVENNA

Città: RAVENNA | **Paese:** Italia

[07/09/2007 – 01/08/2011]

Impiegato REGISTRO IMPRESE

Completa operatività su quasi la totalità delle mansioni eseguibili lavorando per il registro imprese di una qualsiasi CCIAA. (Firme digitali, caricamento pratiche sia albo artigiani che registro imprese, controllo diritto annuale, vidimazione libri contabili sportello visure e certificati, promozione dei servizi innovativi del registro imprese, fino all'apertura in solitaria e gestione dello sportello unico della sede staccata della CCIAA a Faenza).

Sportello di mediazione della CCIAA di Ravenna

Città: RAVENNA | **Paese:** Italia

[Attuale]

Mediatore civile e commerciale

Quella del mediatore conciliatore (spesso indicato solamente come mediatore civile o come conciliatore civile) è una figura professionale che ha acquisito un ruolo chiave da quando il suo ruolo è stato introdotto dal decreto legislativo numero 28 del 4 marzo 2010. Il compito del mediatore civile è risolvere, da solo o con una squadra di collaboratori, una controversia tra due o più parti, svolgendo il suo lavoro in condizioni di imparzialità rispetto alle parti in conflitto e possibilmente raggiungere una conciliazione senza ricorrere a vie giudiziarie e cercando di sanare il conflitto nel minor tempo possibile.

RAssicura: assicurazioni per privati e aziende

Città: Ravenna | **Paese:** Italia

[01/07/2022 – Attuale]

Consulente marketing e comunicazione

Gestione dei canali comunicazione aziendali.

Marketing sui social media · Marketing · Strategia di marketing · Marketing online

Antica Trattoria di Tantlon

Città: Cervia | **Paese:** Italia

[01/01/2024 – Attuale]

Consulente marketing e comunicazione

Gestione dei canali comunicazione aziendali.

Marketing sui social media · Marketing · Strategia di marketing · Marketing online

Concilia Lex

Città: Messina | **Paese:** Italia

[Attuale]

Mediatore civile e commerciale

Quella del mediatore conciliatore (spesso indicato solamente come mediatore civile o come conciliatore civile) è una figura professionale che ha acquisito un ruolo chiave da quando il suo ruolo è stato introdotto dal decreto legislativo numero 28 del 4 marzo 2010. Il compito del mediatore civile è risolvere, da solo o con una squadra di collaboratori, una controversia tra due o più parti, svolgendo il suo lavoro in condizioni di imparzialità rispetto alle parti in conflitto e possibilmente raggiungere una conciliazione senza ricorrere a vie giudiziarie e cercando di sanare il conflitto nel minor tempo possibile.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

[06/2007]

Laurea in operatore giuridico d'impresa

Università di Bologna <https://www.unibo.it/it/didattica/corsi-di-studio/corso/2009/0042>

Città: Ravenna | **Paese:** Italia |

[01/03/2023 – 15/09/2023]

TECNICO ESPERTO NELLA GESTIONE AZIENDALE (EQF 7)

Sestante - Confindustria - Regione Emilia Romagna <https://sifer.regione.emilia-romagna.it/old/Certificazione/qrvalidator.php/?id=MaAnOTI3LqlnMaMhMaQpNDyhQ1EhNaE0YWJdNTI5ZGN~YTU5ZaRdN2IoYaE5NqY4N2U5MWY5YaQ5ZDI2OQ%3D%3D>

Città: Ravenna | **Paese:** Italia |

[06/2013]

Qualifica europea di Tecnico commerciale marketing (eqf 6)

Sestante (Confindustria)

Città: Ravenna | **Paese:** Italia |

"GREEN SCREEN & VFX SCHOOL: TECNICHE PER LA PROGETTAZIONE E LA REALIZZAZIONE DI EFFETTI SPECIALI VISIVI"

[12/2018]

Ecipar (CNA)

[05/2017]

TECNICHE AVANZATE DI ANIMAZIONE 2D

ECIPAR

[03/2013]

Tecnico reti informatiche aziendali

Enfap UIL

[05/2012]

Operatore dichiarazione dei redditi

Società Teorema CGIL

Indirizzo: Tagliamento, 10, 48121, Ravenna, Italia |

Addetto alla contabilità generale

Scuola arti e mestieri Angelo Pescarini

Città: Ravenna | **Paese:** Italia |

[04/2011] **Mediatore Civile e Commerciale**

Associazione Equilibrio

Città: Ravenna | **Paese:** Italia |

[10/2007] **Master Rao**

Infocamere

Città: Ravenna | **Paese:** Italia |

[07/2002] **Maturità Scientifica**

Liceo Scientifico A. Oriani (P.N.I. piano nazionale informatico).

[01/2022] **Corso Base AppQuality**

AppQuality

Paese: Italia |

[12/2019] **Diploma in Risorse umane (HR)**

[06/2019] **BASIC CERTIFICATION - Elav, ricerca e formazione per le scienze motorie.**

ELAV

[05/2019] **Fondamenti di Marketing Digitale**

Google LLC

COMPETENZE LINGUISTI-CHE

Lingua madre: italiano

Altre lingue:

inglese

ASCOLTO C2 LETTURA C2 SCRITTURA C2

PRODUZIONE ORALE C2 INTERAZIONE ORALE C2

portoghes

ASCOLTO B1 LETTURA B1 SCRITTURA A1

PRODUZIONE ORALE B1 INTERAZIONE ORALE B1

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

COMPETENZE

Padronanza del Pacchetto Office (Word Excel PowerPoint ecc) | Gestione autonoma della posta e-mail | Microsoft Office | Utilizzo del browser | GoogleChrome | Social Network | InternetExplorer | Instagram | Windows | Buona padronanza del pc dei software ad esso correlati e del pacchetto Office | office | SISTEMI LINUX | Ottima competenza nell'uso di sistemi operativi Apple e Windows | Gestione PDF | Mozilla Firefox | Elaborazione delle informazioni | Risoluzione dei problemi | Posta elettronica | Configurazioni reti Wireless | Sistemi Operativi Windows 9XNT2000XPVistaSeven8Windows 10 Android | configurazione pc | Skype | Google Drive | Whatsapp

HOBBY E INTERESSI

Sport e arti marziali.

Capacità promozione e marketing dovute oltre all'esperienza camerale, alla pubblicizzazione delle proprie attività professionali e consolidate da un corso di marketing da poco concluso. Sono esperto di arti marziali e autodifesa (kick boxing, capoeira, brasilian ju-jitsu, Aikido) ed istruttore di Capoeira presso il Dojo Ravenna.

Link: https://www.facebook.com/CapoeiraDojoRavenna/videos/?ref=page_internal

PUBBLICAZIONI

[2007]

Il crac Parmalat una truffa fatta di aggiotaggio, falso in bilancio e conflitto di interesse dei revisori.

Riferimento: Biblioteca della Camera di Commercio di Ravenna

PATENTE DI GUIDA

Automobile: B

LAVORI CREATIVI

Capacità artistica.

Dotato naturalmente di ottima capacità artistica (disegno a mano libera ed al PC), e musicista (percussioni).

COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Organizzazione eventi.

Come ex membro dell'associazione Italia Chama Brasil mi sono occupato varie volte di organizzare eventi multiculturali, in particolare sportivi in quanto istruttore di capoeira (arte marziale brasiliana).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".

Ravenna



Matteo Brighi

ALLEGATO ALLA QUALIFICA PROFESSIONALE
(Sistema della Formazione Professionale, Apprendistato, Lavoro)

(Rep. Regionale / L.R. 12/2003 / CQ - n. 200927/2023)

(Operazione Rif. PA 2021-16554/RER - atto n.DGR 1423/2022 del 29/08/2022 della Regione Emilia-Romagna)

A. QUALIFICA REGIONALE

Denominazione: TECNICO ESPERTO NELLA GESTIONE AZIENDALE

Referenziazioni e Correlazioni

CP 2011:

- 2.5.1.5.4 Analisti di mercato
- 2.5.1.2.0 Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private
- 3.3.1.5.0 Tecnici dell'organizzazione e della gestione dei fattori produttivi
- 1.2.3.5.0 Direttori e dirigenti del dipartimento approvvigionamento e distribuzione
- 2.5.1.5.1 Specialisti nell'acquisizione di beni e servizi
- 3.3.3.1.0 Approvvigionatori e responsabili acquisti
- 1.3.2.1.0 Imprenditori, gestori e responsabili di piccole imprese nell'industria in senso stretto
- 1.3.1.4.0 Imprenditori, gestori e responsabili di piccole imprese nel commercio
- 1.3.1.9.0 Imprenditori, gestori e responsabili di piccole imprese in altri settori di attività economica

ATECO 2007:

- 70.22.09 Altre attività di consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale
- 73.20.00 Ricerche di mercato e sondaggi di opinione
- 70.10.00 Attività delle holding impegnate nelle attività gestionali (holding operative)
- 70.22.01 Attività di consulenza per la gestione della logistica aziendale
- 82.92.20 Confezionamento di generi non alimentari

Atlante del Lavoro e delle Qualificazioni:

SEP 24 Area comune

ADA.24.04.01 (ex ADA.25.223.719) - Sviluppo del piano strategico di marketing

ADA.24.05.01 (ex ADA.25.219.704) - Pianificazione strategica e gestione dei processi correnti (Operations management)

ADA.24.05.04 (ex ADA.25.219.708) - Programmazione della produzione

ADA.24.05.11 (ex ADA.25.222.715) - Pianificazione degli approvvigionamenti

Descrizione sintetica

Il Tecnico esperto nella gestione aziendale, è in grado di assicurare il buon funzionamento di un'impresa di produzione o di una unità organizzativa, gestendo e presidiando le attività connesse ai principali processi aziendali.

B. COMPETENZE ACQUISITE

UNITÀ DI COMPETENZA	CAPACITÀ (essere in grado di)	CONOSCENZE (conoscere)
UC 1 - GESTIONE ATTIVITÀ DI PRODUZIONE	<ul style="list-style-type: none">• Riconoscere le specificità dei prodotti e delle tecnologie al fine di valutare le potenzialità rispetto al sistema di riferimento interno ed esterno	<ul style="list-style-type: none">• Principi di organizzazione aziendale: processi, ruoli e funzioni.• Principali tecniche e strumenti di programmazione e controllo della produzione.

	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere le caratteristiche dei principali modelli di gestione della produzione e degli strumenti di pianificazione e programmazione delle attività produttive • Acquisire gli elementi necessari a verificare la programmazione delle attività produttive al fine di valutarne efficienza ed efficacia • Valutare soluzioni di innovazione di prodotto e di processo tenendo conto delle analisi tecniche disponibili 	<ul style="list-style-type: none"> • Funzione e caratteristiche dei sistemi di pianificazione e controllo di gestione. • Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza. • La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche).
UC 2 - GESTIONE ATTIVITÀ DI ACQUISTO BENI/SERVIZI	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere le procedure e le modalità di amministrazione e gestione degli approvvigionamenti • Valutare le caratteristiche del sistema di approvvigionamento nel suo complesso al fine di identificarne criticità e diseconomie • Individuare le fonti di approvvigionamento più adeguate al fabbisogno di beni e servizi rilevato • Adottare le tecniche di negoziazione più efficaci a contrattare le condizioni di fornitura 	<ul style="list-style-type: none"> • Principali tipologie contrattuali e normative relative alle transazioni commerciali. • Tecniche e strategie di comunicazione e negoziazione. • Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza. • La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche).
UC 3 - GESTIONE ATTIVITÀ COMMERCIALI	<ul style="list-style-type: none"> • Riconoscere il mercato di riferimento e identificare le caratteristiche dei clienti target • Individuare i fattori critici e i punti di forza dell'impresa in relazione agli scenari, alle opportunità e alle tendenze di mercato • Prefigurare un piano di marketing in termini di obiettivi, strumenti, azioni, costi e tempi • Valutare l'adeguatezza delle strategie commerciali in coerenza con le tendenze di mercato, le potenziali aree di sviluppo, il target clienti 	<ul style="list-style-type: none"> • Principali tipologie contrattuali e normative relative alle transazioni commerciali. • Tecniche e strategie di comunicazione e negoziazione. • Principi di marketing. • Tecniche di vendita e analisi di mercato. • Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza. • La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche).
UC 4 - GESTIONE INTEGRATA RISORSE	<ul style="list-style-type: none"> • Individuare le risorse tecniche, strutturali e professionali necessarie al funzionamento dell'organizzazione in coerenza con gli obiettivi strategici definiti • Definire le modalità più efficaci per l'organizzazione del lavoro (strutture, ruoli, flussi informativi, ecc.) e per la gestione del personale • Comprendere i principali flussi amministrativo-contabili e le procedure per la formulazione del budget 	<ul style="list-style-type: none"> • Principi di organizzazione aziendale; processi, ruoli e funzioni. • Principali tecniche di gestione del personale. • Principali forme di impresa e relativi organi sociali. • Principali riferimenti legislativi e normativi civilistici e fiscali. • Funzione e caratteristiche dei sistemi di pianificazione e controllo di gestione. • Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza.

• Riconoscere gli strumenti e le procedure da utilizzare per l'elaborazione del bilancio aziendale

• La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche).

Data 15/09/2023

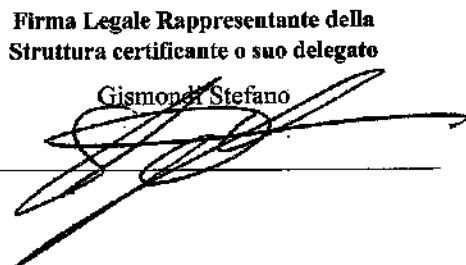
N° repertorio

Rep. Regionale / L.R. 12/2003

CQ - n. 200927/2023

Firma Legale Rappresentante della Struttura certificante o suo delegato

Gismonti Stefano



Firma Responsabile della Formalizzazione e Certificazione

Vecchi Martina



Certificato di Qualifica Professionale

Berufsqualifikation / Certificat de qualification professionnelle / Vocational Qualification Certificate

QUALIFICA Qualifikation / Qualification / Qualification

TECNICO COMMERCIALE - MARKETING

DESCRIZIONE SINTETICA Kurzbeschreibung / Description brève / Short description

Il Tecnico commerciale-marketing è in grado di tradurre in azioni di marketing e vendita gli obiettivi strategico-commerciali prefissati, analizzando lo scenario complessivo del mercato di riferimento in funzione dell'offerta e del posizionamento dei prodotti/servizi, nonché provvedendo alla organizzazione della rete vendite ed alle modalità contrattuali per la gestione clienti.

Livello EQF 6

Attività economica (codice e denominazione ISTAT - Classificazione ATECO 2007)

Wirtschaftstätigkeit (ISTAT Kodé und Bezeichnung - ATECO 2007 Klassifizierung) / Activité économique (code et dénomination ISTAT - Classification ATECO 2007) / Economic Activity (ISTAT code and name - ATECO Classification)

960909 - Altre attività di servizi per la persona nca

Riferimento alla classificazione ISTAT delle professioni

Bezug auf der ISTAT Berufsklassifizierung / Référence à la classification ISTAT des professions / Reference to ISTAT Classification of occupations

CERTIFICATO CONFERITO A: Zeugnis verliehen / Certificat délivré à / Certificate awarded to

BRIGLI MATTEO

Nata/o a:	Ravenna (RA)	Il:	07/05/1982
Geboren / Né à / Born in	An / Le / On		

STRUTTURA CERTIFICANTE: Bescheinigende Anstalt / Organisme certificateur / Certifying Structure or Organization

Il Sestante s.r.l.

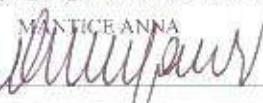
Sede legale:	Via Barbiani, 8-10 48121 - Ravenna (RA)
Standort / Siège légal / Legal Seat	

Data emissione: 20/06/2013

Datum / Date / Date

Il legale rappresentante dell'ente o struttura certificante

Unterschrift des Bevollmächtigten der bescheinigenden Anstalt / Signature du représentant légal de l'Organisme certificateur / Signature of the Legal Representative of the Certifying Organization or Structure


MANTICE ANNA

Il presente certificato è rilasciato ai sensi della L.R. 12/2003 dell'Emilia Romagna e delib. GR Emilia Romagna 1434/2005

Das vorliegende Zeugnis wird gemäß dem Gesetz N. 12/2003 und dem Beschluss n.1434/2005 des Regionalausschusses der Region Emilia-Romagna ausgestellt / Ce certificat est délivré aux termes de la Loi n. 12/2003 et de l'arrêté n.1434/2005 de la Région Emilia-Romagna / This Certificate is awarded on the basis of the Law n. 12/2003 and Committee Resolution n.1434/2005 by Emilia-Romagna Region

Responsabile della Formalizzazione e Certificazione

Unterschrift des Verantwortlichen der Zertifizierung und der Formalisierung / Signature du responsable de la formalisation et la certification / Signature of the head of the formalization and certification


Giuliana Cantarelli

Nº repertorio

Reg.Regionale/L.R. 12/2003/CQ - n.36048/2013

Il presente certificato non può essere prodotto negli organi della Pubblica Amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi.

Operazione Rif PA_2012-731/RA - approvato con atto n.DGP_18 del 30/01/2013 della Provincia di Ravenna cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo.



STANDARD PROFESSIONALI

Berufsstandard / Référenciel d'activité / Professional Standards

CAPACITÀ E CONOSCENZE ASSOCIATE ALLA QUALIFICA

Der Qualifikation entsprechende Fertigkeiten und Kompetenz / Aptitudes et connaissances liées à la qualification professionnelle / Abilities and knowledge connected to the qualification

UNITÀ DI COMPETENZA

kompetenzeinheit / unité de compétence / competence unit

CAPACITÀ (ESSERE IN GRADO DI)

aptitudes / fähigkeiten / abilities in der Lage sein zu / être capable de / to be able to

1 ANALISI MERCATO DI RIFERIMENTO	Interpretare spinte motivazionali e logiche comportamentali dei consumatori finali, delineandone la propensione all'acquisto a fini previsionali della domanda di mercato Identificare il sistema di offerta dei competitor - sia in termini qualitativi che quantitativi - assumendone i punti di forza attraverso azioni e strategie di benchmarking Decodificare i feedback del mercato di riferimento in termini evolutivi: tendenze di prodotto, logiche di cambiamento, fattori di rischio e sviluppo, ecc. Identificare nuove aree geografiche in cui effettuare azioni per l'acquisizione di nuove fette di mercato
2 CONFIGURAZIONE OFFERTA DI PRODOTTO/SERVIZIO	Identificare le caratteristiche proprie del target clienti individuato in funzione del bisogno/obiettivo emerso, esplicitando modalità e finalità di soddisfazione dello stesso Valutare le performance dei prodotti/servizi offerti, in relazione alla qualità attesa ed il livello di preferenza accordato Definire le caratteristiche connotative del prodotto/servizio in coerenza con gli obiettivi di profitto prefissati Tradurre le caratteristiche di maggiore fruibilità del prodotto/servizio in termini di fattori chiave di vendita (key selling factors)
3 POSIZIONAMENTO PRODOTTO/SERVIZIO	Comprendere l'andamento costi/vendite del mercato di riferimento interpretando: diagrammi dei flussi di vendita, proiezioni statistiche, tabelle dei costi, ecc. Identificare il settore di mercato obiettivo in cui posizionare il prodotto/servizio: nicchia, segmento o mercato allargato Concepire piani di consolidamento delle quote di mercato già acquisite, nonché di penetrazione in nuovi mercati Applicare una politica prezzi sostenibile in rapporto alle condizioni di mercato e di profitto stabile
4 Traduzione OPERATIVA STRATEGIA COMMERCIALE	Interpretare report previsionali e a consuntivo sull'andamento delle vendite, analizzandone gli scostamenti rispetto agli obiettivi previsti Valutare la tipologia di canale distributivo, di organizzazione e diversificazione geografica della rete vendita, tenendo conto delle modalità e dei termini di approvvigionamento Individuare modalità di organizzazione, gestione e sviluppo del personale di vendita Concepire modelli e strutture espositive per il display standard e promozionale dei prodotti/servizi offerti, utilizzando tecniche di trade marketing

CONOSCENZE (CONOSCERE)

kenntnis / connaissances / knowledges kennen / savoir / to know

Principali metodologie della ricerca di mercato: indagini di scenario, ricerche sui comportamenti d'acquisto, ecc.
Contrattualistica e tutela dei crediti.
Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita.
Modelli e strumenti di marketing strategico: posizionamento prodotto, ecc.
Modelli e strumenti di marketing operativo: meccanismi e strategie di comunicazione pubblicitaria, leva promozionale, ecc.
Metodologie e strumenti di benchmarking.
I sistemi di distribuzione: GDO, vendita in franchising, ecc.
Tecniche di analisi economiche e di budgeting per il calcolo della ripartizione degli investimenti (marketing/selling).
Software applicativi e servizi web-based per la gestione commerciale-marketing.
La qualità del servizio nei processi marketing-vendite: comportamenti professionali, indicatori, ecc.
Terminologia tecnica in due lingue straniere.
Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza.
La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche).

ULTERIORI INFORMAZIONI RELATIVE ALLE UNITÀ DI COMPETENZE COMPONENTI LA QUALIFICA

Zusätzliche Hinweise über die die qualifikation bildenden kompetenzeinheiten / Renseignements complémentaires au sujet des compétences constituant la qualification / Further information about the competence units forming the qualification

DENOMINAZIONE UNITÀ DI COMPETENZA <i>Bezeichnung der Kompetenzeinheit / Intitulé de l'unité de compétence / Competence Unit Name</i>	ATTIVITÀ CHE CONSENTE DI SVOLGERE <i>Tätigkeiten, die sie zu entfalten ermöglicht / Activités qu'elle permet de réaliser / Activities enabled to be carried out</i>	RISULTATO OTTENIBILE DALLO SVOLGIMENTO DELLE ATTIVITÀ <i>Mit der Erfüllung der Tätigkeiten erreichbares Ergebnis / Résultats que l'on peut obtenir en réalisant les activités / Result attainable by carrying out the activities</i>
1 ANALISI MERCATO DI RIFERIMENTO	Determinazione del profilo tipo e della consistenza della clientela potenziale attraverso lo studio di ricerche di mercato, sondaggi, ecc. Riconoscere conoscitivo-comparativa sul sistema di domanda/offerta complessiva: attori ed ambito concorrenziale. Indagine su vincoli ed opportunità della normativa vigente in ambito commerciale.	Informazioni strutturate su fattori di mercato e comportamenti di consumo propri dello scenario di riferimento.
2 CONFIGURAZIONE OFFERTA DI PRODOTTO/SERVIZIO	Descrizione del target clienti e del relativo bisogno/obiettivo. Elaborazione caratteristiche del prodotto/servizio offerto: strutturazione mix di prodotti, ecc.	Offerta di prodotto/servizio definita nelle sue caratterizzazioni essenziali.
3 POSIZIONAMENTO PRODOTTO/SERVIZIO	Stima su andamento vendite e dei costi commerciali. Calcolo del break even point in collaborazione con altre funzioni aziendali. Stima dei costi e calcolo del break event point. Elaborazione di una mappa di valutazione (value map) relativa al mercato target e performance di prodotto/servizio. Elaborazione di dati ed informazioni a supporto della politica prezzi da assumere.	Prodotto/servizio posizionato in funzione delle condizioni specifiche di mercato individuate.
4 Traduzione OPERATIVA STRATEGIA COMMERCIALE	Elaborazione del piano operativo di vendita: obiettivi di ordini e fatturato. Elaborazione di dati ed informazioni a supporto della politica di vendita e distribuzione. Programmazione ed organizzazione rete vendite. Budgeting delle attività di marketing/vendita previste.	Obiettivi operativi rispondenti alle finalità strategico-commerciali prefissate.