



## OFFERTA FORMATIVA 2021-22

### TECNICO SUPERIORE PER LA PRODUZIONE, IL MARKETING E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE NEL SETTORE LEGNO ARREDO

#### Profilo professionale in uscita dal percorso biennale

Il Tecnico superiore opera per promuovere prodotti del "Made in Italy" inerenti alla filiera del Legno Arredo, dei quali conosce il processo di produzione e le specifiche caratteristiche tecniche. Cura la pianificazione strategica con particolare riguardo al posizionamento sui mercati internazionali. Predispose il piano di marketing e di comunicazione sul prodotto/servizio, studiandone il posizionamento in uno specifico segmento di mercato attraverso l'analisi di settore, il benchmark, la ricerca delle tendenze e delle potenzialità offerte dai nuovi media digitali. Predispose, gestisce e controlla il piano delle vendite di prodotti/servizi, monitorando la soddisfazione della clientela.

Al termine del percorso biennale gli studenti avranno acquisito competenze approfondite relative alla filiera produttiva del Legno Arredo:

- sui processi produttivi della filiera
- nel campo dei materiali, nella loro scelta, nei loro trattamenti e lavorazioni;
- sulle macchine e sui dispositivi utilizzati nelle industrie della prima e seconda lavorazione di tutta la filiera;
- sull'internazionalizzazione d'impresa con particolare attenzione a leggi e regolamenti a tutela del Made in Italy e della proprietà industriale, per il posizionamento dei brand e dei prodotti della filiera nei mercati internazionali;
- nell'implementazione di contatti strategici sui mercati e sui target di riferimento;
- nella predisposizione e nel controllo di piani di marketing anche attraverso la ricerca e l'utilizzo di applicativi web orientati al marketing.

#### Collocazione organizzativa

Il tecnico superiore per il marketing opera generalmente nel contesto della direzione commerciale di imprese della filiera Legno Arredo per lo sviluppo dei mercati internazionali. Collabora al coordinamento dei settori vendite, pubblicità e pubbliche relazioni e con le aree a monte (produzione e progettazione), gestendo le quattro "leve" del marketing (prodotto, prezzo, pubblicità e punto vendita).

#### Modalità di esercizio del lavoro

Nei contesti altamente strutturati e specializzati, le funzioni marketing e commerciale sono tenute distinte mentre nelle imprese di dimensioni medio piccole generalmente il responsabile commerciale è anche responsabile del marketing, sia pure avvalendosi dell'apporto esterno di consulenti e società specializzate. Da ciò si comprende la parziale sovrapposizione di competenze tra queste figure/funzioni. Tuttavia sono le caratteristiche del prodotto/mercato ad influenzare maggiormente i lineamenti di questa figura; in questo caso il tecnico superiore per il marketing orientato alla commercializzazione di prodotti della filiera Legno Arredo deve possedere una notevole conoscenza tecnica dell'ambito di riferimento. Il Tecnico Superiore per il marketing lavora sia in autonomia che in squadra con i propri collaboratori di area, ma talvolta anche direttamente a contatto con il pubblico.

Competenze in uscita dal percorso

1. Applicare principi di marketing anche internazionale alla filiera del legno arredo, utilizzando conoscenze socio-culturali e leve psicologiche
2. Riconoscere le materie prime, i prodotti intermedi e finali della filiera produttiva del legno arredo.
3. Riconoscere le trasformazioni e i trattamenti utilizzati nel processo di lavorazione dei prodotti della filiera del legno arredo.
4. Padroneggiare i principi dell'interior design, attraverso la conoscenza delle regole di composizione degli spazi, come il dimensionamento degli ambienti, la luminosità, i materiali, i componenti di arredo e l'integrazione con l'esterno.

**Articolazione didattica per moduli formativi**

MODULI FORMATIVI		I° annualità	II° annualità	TOTALE BIENNIO
		ORE	ORE	ORE
1	Inglese Specialistico	70	70	140
2	Laboratorio di soft skills	30	30	60
3	Laboratorio di digital skills	30	30	60
4	Ambiente, Qualità e Sicurezza	20	20	40
5	Strategia aziendale (economia e org aziendale project management)	50	50	100
6	Self efficacy e comunicazione	30	30	60
7	Pianificazione e tecniche di vendita (Budget delle vendite)	40	60	100
8	Marketing strategico e operativo	50	50	100
9	Multichannel Marketing (direct e web m)	50	50	100
10	Social Media Marketing	30	30	60
11	Internazionalizzazione d'impresa	60	60	120
12	Politiche di marchio e tutela nel legno arredo	20	20	40
13	Materiali e lean manufacturing nel legno arredo	40	40	80
14	Categorie merceologiche nel legno arredo	30	30	60
15	Principi di interior design	50	30	80
16	TIROCINIO (>30%)	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>600</b>
<b>TOTALE MODULI</b>		<b>900</b>	<b>900</b>	<b>1800</b>