

REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE	
Denominazione qualificazione	Tecnico per la promozione eventi e prodotti di spettacolo
Livello EQF	5
Settore Economico Professionale	SEP 22 - Servizi culturali e di spettacolo
Area di Attività	ADA.22.02.35 - Promozione e distribuzione di prodotti di spettacolo
Processo	Produzione audiovisiva e dello spettacolo dal vivo
Sequenza di processo	Organizzazione della distribuzione del prodotto audiovisivo e dello spettacolo dal vivo
Descrizione sintetica della qualificazione	Il Tecnico per la promozione eventi e prodotti di spettacolo si occupa di realizzare analisi del mercato e dei fattori in grado di influenzare il comportamento d'acquisto del consumatore, funzionali alla definizione delle politiche di distribuzione, promozione e comunicazione; cura le relazioni verso l'esterno con gli EE.LL, le istituzioni e i diversi stakeholder ed i contatti con i media secondo le indicazioni del piano di marketing, svolge attività di fund raising, partecipa alle attività di promozione e vendita sul territorio. Opera come lavoratore autonomo con contratti di collaborazione, più raramente con contratto di lavoro dipendente, prevalentemente nell'area marketing presso aziende televisive, case di produzione cinematografiche, produzioni teatrali, musicali ed operistiche sotto la direzione di figure responsabili di marketing o di responsabili e proprietari delle strutture stesse con un'autonomia decisionale strettamente legata alle sue aree di competenza. Verso l'esterno, ha relazioni con media, EELL, istituzioni e stakeholder vari.
Referenziazione ATECO 2007	J.59.12.00 - Attività di post-produzione cinematografica, di video e di programmi televisivi J.59.13.00 - Attività di distribuzione cinematografica, di video e di programmi televisivi J.59.14.00 - Attività di proiezione cinematografica R.90.01.09 - Altre rappresentazioni artistiche R.90.02.09 - Altre attività di supporto alle rappresentazioni artistiche R.90.04.00 - Gestione di teatri, sale da concerto e altre strutture artistiche
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.3.6.1 - Tecnici della pubblicità 3.4.3.2.0 - Tecnici dell'organizzazione della produzione radiotelevisiva, cinematografica e teatrale
ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA	
1. Analisi del mercato degli eventi/prodotti di spettacolo (12) 2. Definizione del piano di promozione e distribuzione dell'evento/prodotto spettacolo (251) 3. Gestione delle attività di comunicazione e promozione dell'evento/prodotto spettacolo (384)	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1

Denominazione unità di competenza	Analisi del mercato degli eventi/prodotti di spettacolo
Livello EQF	5
Risultato formativo atteso	Mercato analizzato per consentire un efficace posizionamento del prodotto
Oggetto di osservazione	Le operazioni di analisi del mercato degli eventi/prodotti di spettacolo
Indicatori	Lettura e interpretazione del comportamento di acquisto e del mercato di riferimento; definizione del posizionamento del prodotto sul mercato
Abilità	<ol style="list-style-type: none"> 1. Applicare metodi e tecniche di ricerca ed analisi dei dati relativi al mercato obiettivo (vendite, prezzi, canali di distribuzione, qualità dei prodotti, ecc.) 2. Individuare e valutare le opportunità e le minacce presenti nel mercato obiettivo 3. Individuare il posizionamento dell'evento/prodotto spettacolo che si vuole promuovere all'interno del mercato di riferimento 4. Individuare e valutare i punti di forza e di debolezza dell'evento/prodotto di spettacolo 5. Individuare bisogni e desideri dei consumatori attuali e potenziali relativi al consumo/fruizione di eventi e prodotti di spettacolo 6. Interpretare dati e trend di sviluppo del settore dei servizi culturali e di spettacolo 7. Analizzare concorrenza, potenziali competitor e sistema di offerta in relazione all'evento/prodotto di spettacolo da realizzare e promuovere
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none"> 1. Componenti fondamentali nell'analisi del comportamento di acquisto di un evento/prodotto spettacolo 2. Elementi di base della normativa regionale, nazionale ed internazionale di settore 3. Metodologie di ricerca ed analisi dei dati 4. Tipologie e caratteristiche degli spettacoli dal vivo (prodotto teatrale, musicale, danza, performing arts, ecc.) 5. Dinamiche e caratteristiche del settore culturale 6. Marketing dello spettacolo 7. Elementi di marketing operativo e strategico 8. Modelli e strumenti di analisi della concorrenza
Referenziazione ISTAT CP2011	<p>3.3.3.5.0 - Tecnici del marketing</p> <p>3.3.3.6.1 - Tecnici della pubblicità</p> <p>3.4.3.2.0 - Tecnici dell'organizzazione della produzione radiotelevisiva, cinematografica e teatrale</p>

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2

Denominazione unità di competenza	Definizione del piano di promozione e distribuzione dell'evento/prodotto spettacolo
Livello EQF	5
Risultato formativo atteso	Piano di promozione e distribuzione adeguato alle caratteristiche dell'evento/prodotto spettacolo
Oggetto di osservazione	Le operazioni di definizione del piano di promozione e distribuzione dell'evento spettacolo
Indicatori	Chiara identificazione dei canali di distribuzione; scelta delle attività di comunicazione e promozione adeguate alla tipologia di evento/prodotto di spettacolo.
Abilità	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pianificare le attività di promozione in funzione degli obiettivi di marketing (acquisizione, fidelizzazione, penetrazione..) 2. Individuare il contenuto e lo stile del messaggio in funzione del target di pubblico che si desidera raggiungere 3. Applicare tecniche di gestione del budget 4. Gestire le relazioni con la produzione e la direzione artistica 5. Individuare i canali di distribuzione dell'evento/prodotto spettacolo (circuiti, teatri/spazi, rassegne/festival, ecc.) in funzione della strategia di marketing 6. Definire gli strumenti di promozione e comunicazione dell'evento/prodotto spettacolo (cartaceo, web, video, inviti, presenze ad eventi, ecc.) in funzione della strategia di marketing 7. Identificare i soggetti istituzionali e i diversi stakeholder (pubblici e privati) da coinvolgere nella promozione dell'evento/prodotto spettacolo
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aspetti economici e organizzativi relativi al settore dello spettacolo 2. Elementi di base della normativa regionale, nazionale ed internazionale di settore 3. Strategie di comunicazione del prodotto spettacolo 4. Tecniche per la determinazione dei canali di distribuzione dei prodotti di spettacolo 5. Tipologie e caratteristiche degli spettacoli dal vivo (prodotto teatrale, musicale, danza, performing arts, ecc.) 6. Strumenti e tecniche di gestione di un budget 7. Tecniche e strumenti di pianificazione delle attività 8. Marketing dello spettacolo
Referenziazione ISTAT CP2011	<p>3.3.3.5.0 - Tecnici del marketing 3.3.3.6.1 - Tecnici della pubblicità 3.4.3.2.0 - Tecnici dell'organizzazione della produzione radiotelevisiva, cinematografica e teatrale</p>

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3

Denominazione unità di competenza	Gestione delle attività di comunicazione e promozione dell'evento/prodotto spettacolo
Livello EQF	5
Risultato formativo atteso	Attività di comunicazione e promozione capillare ed efficace
Oggetto di osservazione	Le operazioni di comunicazione dell'evento spettacolo.
Indicatori	Individuazione e contatto dei media e delle istituzioni; produzione e diffusione di variegati strumenti di comunicazione e divulgazione coordinata.
Abilità	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contattare i media che si vogliono utilizzare sulla base delle indicazioni presenti nel piano di comunicazione 2. Coordinare la realizzazione di prodotti grafici e di comunicazione visiva (materiali video, digitali e a stampa) 3. Curare le relazioni con enti locali, stampa, istituzioni governative, scuole, associazioni culturali e non per promuovere l'evento spettacolo e per la raccolta di fondi (fund raising) 4. Effettuare attività di promozione sul territorio (concessioni sconti, campagne abbonamenti, operazioni a premio, distribuzione di gadget, ecc.) 5. Utilizzare leve e mezzi di comunicazione interpersonale per informare potenziali clienti e promuovere l'acquisto 6. Utilizzare tecniche e strumenti di comunicazione on line e social media marketing per la promozione dell'evento/prodotto spettacolo
Conoscenze	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aspetti economici e organizzativi relativi al settore dello spettacolo 2. Elementi di base della normativa regionale, nazionale ed internazionale di settore 3. Strategie di comunicazione del prodotto spettacolo 4. Tecniche di fund raising per le imprese di spettacolo 5. Tipologie e caratteristiche degli spettacoli dal vivo (prodotto teatrale, musicale, danza, performing arts, ecc.) 6. Marketing dello spettacolo 7. Elementi di comunicazione on line e social media marketing per la promozione dell'evento/prodotto spettacolo
Referenziazione ISTAT CP2011	<p>3.3.3.6.1 - Tecnici della pubblicità</p> <p>3.3.3.6.2 - Tecnici delle pubbliche relazioni</p> <p>3.4.3.2.0 - Tecnici dell'organizzazione della produzione radiotelevisiva, cinematografica e teatrale</p>