# REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

| QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE | |
|---|---|
| **Denominazione qualificazione** | **Esperto commerciale-marketing** |
| **Livello EQF** | 6 |
| **Settore Economico Professionale** | SEP 24 - Area comune |
| **Area di Attività** | ADA.24.04.02 - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix)<br>ADA.24.04.06 - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online<br>ADA.24.04.07 - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta |
| **Processo** | Marketing, sviluppo commerciale e pubbliche relazioni |
| **Sequenza di processo** | Marketing strategico e operativo<br>Pianificazione e gestione commerciale |
| **Descrizione sintetica della qualificazione** | L'Esperto commerciale-marketing è responsabile dell'attuazione degli obiettivi della politica commerciale dell'azienda. Le sue attività sono, da una parte, rivolte a definire, qualificare, specificare le strategie commerciali dell'azienda e ad individuare le azioni più adatte a raggiungerli, dall'altra ad organizzare e gestire le risorse assegnategli per il conseguimento dei budget stabiliti, in particolare organizzando e coordinando la forza di vendita ed intervenendo nei casi più importanti direttamente nella trattativa col cliente o nella stipula di accordi commerciali. |
| **Referenziazione ATECO 2007** | M.70.22.09 - Altre attività di consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale<br>M.73.20.00 - Ricerche di mercato e sondaggi di opinione<br>N.82.20.00 - Attività dei call center<br>N.82.91.20 - Agenzie di informazioni commerciali |
| **Referenziazione ISTAT CP2011** | 3.3.3.4.0 - Tecnici della vendita e della distribuzione<br>3.3.3.5.0 - Tecnici del marketing |

**ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA**

1. Pianificazione della politica commerciale aziendale (3080)
2. Gestione delle trattative commerciali e delle vendite (3081)
3. Coordinamento della rete di vendita diretta (3082)

| DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1 | |
|---|---|
| **Denominazione unità di competenza** | **Pianificazione della politica commerciale aziendale** |
| **Livello EQF** | 6 |
| **Descrizione della performance da osservare** | Politica commerciale aziendale pianificata. |
| **Descrizione breve** | |
| **Abilità** | 1. Applicare metodi e tecniche di ricerca ed analisi dei dati relativi al mercato obiettivo (vendite, prezzi, canali di distribuzione, qualità dei prodotti, ecc.)<br>2. Analizzare le caratteristiche dell'offerta e della domanda nello specifico campo di business<br>3. Elaborare il piano della domanda di prodotti gestiti in vendita diretta a supporto della programmazione della produzione<br>4. Elaborare i piani di miglioramento della rete di vendita diretta<br>5. Definire il listino prezzi in base all’analisi dei costi, della concorrenza e del posizionamento sul mercato<br>6. Definire le strategie di copertura distributiva e la tipologia dei canali distributivi |
| **Conoscenze** | 1. Marketing operativo<br>2. Metodologie di ricerca ed analisi dei dati<br>3. Strategie commerciali e di marketing (offerte speciali, promozioni, sconti, ecc.)<br>4. Tecniche di benchmarking<br>5. Tipologie e caratteristiche dei prodotti/servizi offerti<br>6. Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita<br>7. Marketing strategico<br>8. Tecniche e strumenti di pianificazione delle attività<br>9. Processi e servizi della distribuzione commerciale<br>10. Strategie e politiche di prezzo |
| **Referenziazione ISTAT CP2011** | 2.5.1.5.2 - Specialisti nella commercializzazione di beni e servizi (escluso il settore ICT)<br>3.3.3.4.0 - Tecnici della vendita e della distribuzione<br>3.3.3.5.0 - Tecnici del marketing |
| **Risultati attesi** | |
| **Attività** | |

| DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2 | |
|---|---|
| **Denominazione unità di competenza** | **Gestione delle trattative commerciali e delle vendite** |
| **Livello EQF** | 6 |
| **Descrizione della performance da osservare** | Trattative commerciali e vendite adeguatamente gestite. |
| **Descrizione breve** | |
| **Abilità** | 1. Utilizzare software gestione commerciale<br>2. Applicare tecniche di stesura di accordi commerciali<br>3. Applicare tecniche di budgeting commerciale<br>4. Utilizzare strumenti, metodi e tecniche di monitoraggio verifica e controllo della rispondenza tra risultati commerciali conseguiti e obiettivi di business programmati<br>5. Implementare azioni mirate di comunicazione e promozione per la gestione e lo sviluppo del portafoglio clienti dell'impresa<br>6. Coordinare e/o gestire la trattativa commerciale, nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta<br>7. Elaborare i documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte<br>8. Gestire le relazioni con le diverse aree organizzative dell'azienda (produzione, qualità, amministrazione, ecc.) a fronte di eventuali esigenze/criticità espresse dal cliente<br>9. Sviluppare alleanze e partnership con altre imprese di fornitura o con clienti |
| **Conoscenze** | 1. Elementi di diritto commerciale<br>2. Elementi relativi alla normativa su contratti e appalti<br>3. Tecniche di comunicazione efficace<br>4. Tecniche di negoziazione commerciale<br>5. Tecniche e psicologie di vendita<br>6. Tipologie e caratteristiche dei prodotti/servizi offerti<br>7. Software applicativi e servizi web-based per la gestione commerciale-marketing<br>8. Tecniche di marketing operativo<br>9. Processi e servizi della distribuzione commerciale<br>10. Metodi di gestione del budget commerciale<br>11. Metodi e strumenti di formalizzazione dell'offerta commerciale |
| **Referenziazione ISTAT CP2011** | 3.3.3.4.0 - Tecnici della vendita e della distribuzione<br>3.3.3.5.0 - Tecnici del marketing |
| **Risultati attesi** | |
| **Attività** | |

| DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3 | |
|---|---|
| **Denominazione unità di competenza** | **Coordinamento della rete di vendita diretta** |
| **Livello EQF** | 6 |
| **Descrizione della performance da osservare** | Coordinamento delle risorse e delle attività della rete di vendita diretta. |
| **Descrizione breve** | |
| **Abilità** | 1. Utilizzare software gestione commerciale<br>2. Applicare tecniche di negoziazione<br>3. Utilizzare tecniche di comunicazione efficace<br>4. Organizzare le attività della rete di vendita diretta al fine di raggiungere gli obiettivi commerciali previsti<br>5. Coordinare le risorse afferenti alla forza di vendita<br>6. Affincare i venditori nelle trattative commerciali complesse<br>7. Supervisionare i processi operativi e i flussi comunicativi tra la forza di vendita e gli altri dipartimenti o aree aziendali<br>8. Monitorare le performance della forza di vendita, producendo report periodici |
| **Conoscenze** | 1. Elementi e tecniche di organizzazione del lavoro<br>2. Marketing operativo<br>3. Principi e tecniche di comunicazione e relazione interpersonale<br>4. Tecniche di negoziazione commerciale<br>5. Elementi di gestione delle risorse umane<br>6. Tecniche di coordinamento e gestione di team<br>7. Software applicativi e servizi web-based per la gestione commerciale-marketing<br>8. Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita<br>9. Tecniche per la gestione dei conflitti<br>10. Tecniche e strumenti di pianificazione delle attività<br>11. Processi e servizi della distribuzione commerciale |
| **Referenziazione ISTAT CP2011** | 3.3.3.4.0 - Tecnici della vendita e della distribuzione<br>3.3.3.5.0 - Tecnici del marketing |
| **Risultati attesi** | |
| **Attività** | |