

# DIGITALTRADE24

## TECNICO SUPERIORE PER LA GESTIONE COMMERCIALE DEI PRODOTTI

<https://www.itsprime.it/corsi-itsprime/digitaltrade24/>

**Il corso è totalmente finanziato a valere sulla Missione 4 – Componente 1 Investimento 1.5 del PNRR - Potenziamento dell'offerta formativa degli "ITS Academy".**

**Per i partecipanti è gratuito.**

La Fondazione ITS Prime ha inoltre previsto l'erogazione di **Borse di Studio** assegnate sulla base del merito e del reddito. Le modalità e criteri di assegnazione ed erogazione saranno definiti e comunicati agli studenti frequentanti con appositi avvisi e regolamenti.

### **Tipo di corso:**

corso biennale di Istruzione Superiore

**Sede didattica:** Il corso si svolgerà principalmente presso le sedi di ITS PRIME di **Firenze**. Parte delle attività potranno tenersi presso i laboratori tecnologici delle Università, delle Aziende e dei Soggetti che collaborano con la Fondazione ITS Prime. Potranno tenersi inoltre occasionalmente presso strutture di interesse didattico o scientifico situate altrove. Gli stage potranno svolgersi in aziende dislocate in ogni parte del territorio regionale, nazionale e/o europeo.

**Scadenza iscrizioni:** ore 23.00 del 26 Settembre 2024.

### **Tipo di Diploma finale**

Diploma di “Tecnico superiore per la customizzazione e la gestione tecnico commerciale dei prodotti meccatronici” (Ambito 6.1 - Sviluppo e innovazione del processo e del prodotto - Figura 6.3.1 dell'allegato 1 – DM 203 del 20.10.2023) con indicazione della specializzazione del corso in “**TECNICO SUPERIORE PER LA GESTIONE COMMERCIALE DEI PRODOTTI**”, con la certificazione delle competenze corrispondenti al **V livello del Quadro europeo delle qualifiche per l'apprendimento permanente (EQF)** e costituisce **titolo per l'accesso ai pubblici concorsi** ai sensi dell'Art. 5, comma 7, del D.P.C.M 25 Gennaio 2008.

### **Requisiti di accesso:**

possesso di **Diploma di scuola secondaria di secondo grado** oppure di **Diploma di 4 anni di istruzione e formazione professionale (IeFP)** integrato da un percorso **Istruzione e Formazione tecnica Superiore (IFTS)** della durata di un anno;



età compresa fra i **18 e i 35 anni** (non compiuti alla data di scadenza dell'avviso);

competenze di base nell'uso della lingua inglese e dell'informatica.

I candidati donna e/o appartenenti alle categorie svantaggiate che siano risultati idonei nel processo di selezione, saranno ammessi d'ufficio a partecipare al corso in qualità di allievi, fino al raggiungimento della riserva di posti loro assegnata (50% di posti alle donne, 7% alle categorie svantaggiate in conformità con i dettami della legge 68/1999).

### **Tipo di accesso:**

Le classi possono essere formate da un numero **minimo di 20** allievi come previsto dalle norme nazionali vigenti in materia e **massimo 25 allievi**.

### **Modalità di selezione**

la selezione degli iscritti prevede:

valutazione curriculare per titoli ed esperienze pregresse,

una prova scritta

un colloquio motivazionale.

### **Modalità di iscrizione:**

consultare il link: <https://www.itsprime.it/corsi-itsprime/digitaltrade24/>

### **Modalità di riconoscimento dei percorsi formativi precedenti:**

Lo studente al momento della formalizzazione dell'iscrizione può chiedere il riconoscimento di percorsi formativi, formali o non formali, producendo la documentazione che li attesti. La richiesta è sottoposta al giudizio della Commissione di Valutazione che valuta la coerenza dei percorsi formativi precedenti con le Unità Formative e i moduli del corso che lo studente dovrà frequentare. Su questa base la Commissione indica quali moduli possono essere riconosciuti come già appresi dallo studente. Non saranno valutate richieste di riconoscimento di crediti formativi ricevute successivamente alla data di selezione.

### **Obiettivi del corso**

Il corso "DIGITALTRADE24 -Tecnico Superiore per la gestione commerciale dei prodotti" forma professionisti specializzati nella gestione delle relazioni con i clienti e i fornitori nel settore industriale. Le competenze acquisite comprendono l'analisi dei fabbisogni tecnologici, progettazione di soluzioni personalizzate e gestione delle commesse, utilizzando strumenti come i sistemi ERP e tecniche di preventivazione e stima dei costi.

### **Sbocchi occupazionali principali:**

Tecnico commerciale

Sales engineer



Key account manager

Marketing specialist

### **Percorso Didattico**

Il corso biennale, di 1800 ore complessive, si svolge in 4 semestri con un'articolazione didattica integrata che prevede:

lezioni in aula e attività di laboratorio (1040 ore),

stage, in Italia e all'estero (760 ore). Gli eventuali stage esteri in forma volontaria sono realizzati previo ottenimento di borse di studio del programma europeo Erasmus+.

**Orario di lezione: dal Lunedì al Venerdì con un impegno settimanale di 35-40 ore.** Saranno previste interruzioni delle attività didattiche per festività, vacanze estive e invernali. Tutto il percorso formativo è realizzato in stretto raccordo con le imprese del settore. Il Corso si avvarrà di una docenza composta per oltre il 70% da esperti provenienti dal mondo della produzione, delle professioni e del lavoro in possesso di una specifica esperienza professionale nel settore, valorizzando in particolare il personale delle imprese che sono socie della Fondazione ITS Prime.

Altresì, saranno coinvolti docenti provenienti dalla Scuola, dall'Università, dai Centri di Ricerca e dalla Formazione professionale. Completeranno il percorso attività seminariali, testimonianze di protagonisti del settore e visita a fiere, manifestazioni, aziende ed installazioni di particolare interesse.

### **Possibilità di accesso a studi successivi**

Il diploma può essere integrato ad un successivo percorso universitario, con riconoscimento di crediti formativi universitari (CFU) sulla base dei regolamenti didattici delle singole università. A questo proposito deve essere fatto riferimento alla legislazione corrente.

### **Regolamenti per lo svolgimento degli esami e delle altre forme di accertamento del profitto**

Ogni corso di ITS PRIME è biennale ed è costituito da Unità Formative Capitalizzabili (UFC), ognuna delle quali è divisa in Moduli Didattici. Alla fine di ogni modulo didattico è programmata una verifica valutata su scala 100. Per i moduli che prevedono molte ore di lezione è possibile prevedere una verifica intermedia.

Gli studenti, dopo aver frequentato il percorso didattico per almeno l'80% delle ore complessive, e aver ottenuto in tutti i moduli didattici almeno 60/100, sono ammessi a sostenere l'esame finale. L'esame è costituito da prove tecnico-pratiche e un colloquio.



## ***Struttura didattica del corso***

### ***Unità formative e moduli didattici***

#### **UFC 1 - EMPOWERMENT E TEAM BUILDING**

- 1.1 Outdoor Training (in ambiente esterno)
- 1.2 Laboratorio di Self Empowerment e Team Building
- 1.3 Problemsetting and solving - decision making - time management

#### **UFC 2 - ORIENTAMENTO AL LAVORO E ALL'IMPRESA**

- 2.1 L'impresa e il rapporto di lavoro (contratti)
- 2.2 Organizzazione aziendale e organigrammi
- 2.3 Supply Chain Management

#### **UFC 3 - COMPETENZE LINGUSTICHE**

- 3.1 Teoria inglese
- 3.2 Laboratorio inglese
- 3.3 Inglese tecnico

#### **UFC 4 - QUALITÀ, SICUREZZA E AMBIENTE**

- 4.1 Politiche di qualità nell'utilizzo dei processi (ISO 9001)
- 4.2 Sicurezza e prevenzione degli infortuni nei luoghi di lavoro (rischio elevato)
- 4.3 Impresa ecologica; iso 14000, sostenibilità e ecocompatibilità della produzione industriale

#### **UFC 5 - ANALISI DEI FABBISOGNI TECNOLOGICI E REQUISITI DI SOSTENIBILITÀ**

- 5.1 Analisi dei fabbisogni tecnologici del cliente
- 5.2 Analisi e valutazione e dei requisiti di sostenibilità del prodotto-processo
- 5.3 Applicazione dei principi del Product Lifecycle Management (PLM)
- 5.4 Case study e applicazioni pratiche

#### **UFC 6 - CUSTOMIZZAZIONE DEL PRODOTTO E COORDINAMENTO CON GLI UFFICI TECNICI**

- 6.1 Identificazione delle esigenze personalizzate del cliente
- 6.2 Tecniche di customizzazione dei prodotti meccatronici
- 6.3 Utilizzo del PLM per la customizzazione
- 6.4 Coordinamento e integrazione con gli uffici tecnici e di programmazione per la definizione delle specifiche di prodotto
- 6.5 Integrazione con i sistemi CAD/CAM e MES per la progettazione e produzione
- 6.6 Gestione della documentazione tecnica e delle distinte base
- 6.7 Simulazioni e role-playing

#### **UFC 7 - FORMULAZIONE DI OFFERTE TECNICHE E COMMERCIALI**

- 7.1 Analisi dei requisiti del cliente per l'offerta
- 7.2 Tecniche di preventivazione e stima dei costi
- 7.3 Formulazione di offerte tecniche personalizzate
- 7.4 Analisi dei rischi e gestione delle criticità



7.5 Case study e applicazioni pratiche

**UFC 8 - PIANIFICAZIONE E GESTIONE DEI PROCESSI DI INSTALLAZIONE, COLLAUDO E GESTIONE DELLA COMMESSA**

- 8.1 Elementi di Agile Project Management
- 8.2 Pianificazione dei processi di installazione e collaudo
- 8.3 Gestione delle commesse e dei rapporti con i clienti
- 8.4 Monitoraggio dei processi e miglioramento continuo

**UFC 9 - GESTIONE DEL CUSTOMER SERVICE E ASSISTENZA POSTVENDITA**

- 9.1 Tecniche di assistenza e supporto postvendita
- 9.2 Gestione delle relazioni con i clienti
- 9.3 Risoluzione dei problemi e gestione dei reclami
- 9.4 Case study e applicazioni pratiche

**UFC 10 - TECNICHE DI PRODUCT MARKETING E PROMOZIONE CON SISTEMI CRM**

- 10.1 Strategie di product marketing e promozione dei prodotti
- 10.2 Utilizzo di sistemi CRM per la gestione delle relazioni con i clienti
- 10.3 Analisi di mercato e benchmarking della concorrenza
- 10.4 Definizione di piani di comunicazione e promozione
- 10.5 Partecipazione a fiere ed eventi di settore
- 10.6 Case study e applicazioni pratiche

**UFC 11 - ANALISI DATI AI FINI COMMERCIALI E DI SVILUPPO DEL PRODOTTO**

- 11.1 Progettazione e gestione di database relazionali
- 11.2 Fondamenti di Programmazione Python
- 11.3 I Database non relazionali e NoSql
- 11.4 Analisi dei dati a fini commerciali e sviluppo prodotto
- 11.5 Sviluppo di applicazioni Web a fini commerciali

**UFC 12- STAGE**

- 12.1 Stage in azienda



## Schema della struttura del corso di studio, con i relativi crediti

Acronimo	<b>DIGITALTRADE24</b>							
Titolo	<b>Tecnico superiore per la gestione commerciale dei prodotti</b>							
Mod.	Insegnamento	Ore modulo	Ore UFC	Primo anno	Secondo anno	Crediti Formativi	Crediti Formativi	
	<b>UFC 1 - EMPOWERMENT E TEAM BUILDING</b>		<b>40</b>	<b>Primo anno</b>		<b>Primo anno</b>		
1.1	Outdoor Training (in ambiente esterno)	8		8				
1.2	Laboratorio di Self Empowerment e Team Building	16		16		2		
1.3	Problemsetting and solving - decision making - time management	16		16				
	<b>UFC 2 - ORIENTAMENTO AL LAVORO E ALL'IMPRESA</b>		<b>32</b>		<b>Secondo anno</b>		<b>Secondo anno</b>	
2.1	L'impresa e il rapporto di lavoro (contratti)	8			8		1	
2.2	Organizzazione aziendale e organigrammi	12			12		2	
2.3	Supply Chain Management	12			12		2	
	<b>UFC 3 - COMPETENZE LINGUSTICHE</b>		<b>60</b>	<b>Primo anno</b>		<b>Primo anno</b>		
3.1	Teoria inglese	32		32		2		
3.2	Laboratorio inglese	20		20		1		
3.3	Inglese tecnico	8		8		1		
	<b>UFC 4 - QUALITÀ, SICUREZZA E AMBIENTE</b>		<b>44</b>	<b>Primo anno</b>		<b>Primo anno</b>		
4.1	Politiche di qualità nell'utilizzo dei processi (ISO 9001)	16		16		1		
4.2	Sicurezza e prevenzione degli infortuni nei luoghi di lavoro (rischio elevato)	16		16		2		
4.3	Impresa ecologica; iso 14000, sostenibilità e ecocompatibilità della produzione industriale	12		12		1		
	<b>UFC 5 - ANALISI DEI FABBISOGNI TECNOLOGICI E REQUISITI DI SOSTENIBILITÀ</b>		<b>96</b>	<b>Primo anno</b>		<b>Primo anno</b>		
5.1	Analisi dei fabbisogni tecnologici del cliente	32		32		3		
5.2	Analisi e valutazione e dei requisiti di sostenibilità del prodotto-processo	24		24		3		
5.3	Applicazione dei principi del Product Lifecycle Management (PLM)	24		24		2		
5.4	Case study e applicazioni pratiche	16		16		1		
	<b>UFC 6 - CUSTOMIZZAZIONE DEL PRODOTTO E COORDINAMENTO CON GLI UFFICI TECNICI</b>		<b>168</b>	<b>Primo anno</b>		<b>Primo anno</b>		
6.1	Identificazione delle esigenze personalizzate del cliente	24		24		2		
6.2	Tecniche di customizzazione dei prodotti meccatronici	40		40		3		
6.3	Utilizzo del PLM per la customizzazione	24		24		2		
6.4	Coordinamento e integrazione con gli uffici tecnici e di programmazione per la definizione delle specifiche di prodotto	24		24		3		
6.5	Integrazione con i sistemi CAD/CAM e MES per la progettazione e produzione	24		24		2		
6.6	Gestione della documentazione tecnica e delle distinte base	16		16		2		
6.7	Simulazioni e role-playing	16		16		2		
	<b>UFC 7 - FORMULAZIONE DI OFFERTE TECNICHE E COMMERCIALI</b>		<b>112</b>	<b>Primo anno</b>		<b>Primo anno</b>		
7.1	Analisi dei requisiti del cliente per l'offerta	32		32		3		
7.2	Tecniche di preventivazione e stima dei costi	24		24		2		
7.3	Formulazione di offerte tecniche personalizzate	24		24		2		
7.4	Analisi dei rischi e gestione delle criticità	16		16		1		
7.5	Case study e applicazioni pratiche	16		16		1		
	<b>UFC 8 - PIANIFICAZIONE E GESTIONE DEI PROCESSI DI INSTALLAZIONE, COLLAUDO E GESTIONE DELLA COMMESSE</b>		<b>88</b>	<b>Primo anno</b>		<b>Primo anno</b>		
8.1	Elementi di Agile Project Management	16		16		1		
8.2	Pianificazione dei processi di installazione e collaudo	24		24		3		
8.3	Gestione delle commesse e dei rapporti con i clienti	24		24		3		
8.4	Monitoraggio dei processi e miglioramento continuo	24		24		2		
	<b>UFC 9 - GESTIONE DEL CUSTOMER SERVICE E ASSISTENZA POSTVENDITA</b>		<b>76</b>	<b>Primo anno</b>		<b>Primo anno</b>		
9.1	Tecniche di assistenza e supporto postvendita	24		24		2		
9.2	Gestione delle relazioni con i clienti	24		24		2		
9.3	Risoluzione dei problemi e gestione dei reclami	16		16		2		
9.4	Case study e applicazioni pratiche	12		12		1		
	<b>UFC 10 - TECNICHE DI PRODUCT MARKETING E PROMOZIONE CON SISTEMI CRM</b>		<b>124</b>		<b>Secondo anno</b>		<b>Secondo anno</b>	
10.1	Strategie di product marketing e promozione dei prodotti	32			32		2	
10.2	Utilizzo di sistemi CRM per la gestione delle relazioni con i clienti	24			24		2	
10.3	Analisi di mercato e benchmarking della concorrenza	24			24		2	
10.4	Definizione di piani di comunicazione e promozione	24			24		2	
10.5	Partecipazione a fiere ed eventi di settore	8			8		1	
10.6	Case study e applicazioni pratiche	12			12		1	
	<b>UFC 11 - ANALISI DATI AI FINI COMMERCIALI E DI SVILUPPO DEL PRODOTTO</b>		<b>200</b>		<b>Secondo anno</b>		<b>Secondo anno</b>	
11.1	Progettazione e gestione di database relazionali	40			40		3	
11.2	Fondamenti di Programmazione Python	40			40		3	
11.3	I Database non relazionali e NoSql	40			40		3	
11.4	Analisi dei dati a fini commerciali e sviluppo prodotto	40			40		3	
11.5	Sviluppo di applicazioni Web a fini commerciali	40			40		3	
	<b>UFC 12- STAGE</b>		<b>760</b>		<b>Secondo anno</b>		<b>Secondo anno</b>	
12.1	Stage in azienda	760			760		30	
	<b>TOTALE ORE</b>		<b>1800</b>	<b>684</b>	<b>1116</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	



### **Sistema dei crediti ECTS**

Per ogni corso, ITS PRIME ha adottato il calcolo dei crediti secondo il sistema di crediti utilizzato nello spazio europeo dell'istruzione superiore ECTS (European Credit Transfer System). Per i crediti di una annualità sono previsti, come per la maggior parte delle annualità Higher Education, 60 crediti. In genere 1 credito equivale a 25 ore di lavoro fra aula (o laboratorio per le attività pratiche) e studio individuale. Per ogni Modulo Didattico è stato valutato da esperti di valutazione e dai docenti dei moduli, il carico di lavoro necessario agli studenti per raggiungere i risultati di apprendimento previsti. Le ore di lezione sono state considerate il 30% o il 50% delle ore di carico di lavoro totale secondo la natura teorica o teorico-pratica dei diversi moduli. Il tempo speso per il tirocinio in azienda e per le attività laboratoriali è stato considerato 100% del carico di lavoro.

### **Lingua delle lezioni**

Italiano

### **Calendario del corso**

**Il corso avrà inizio entro il 30 Ottobre 2024 e terminerà entro il mese di Giugno 2026.**

La data effettiva di avvio del corso sarà comunicata tramite il sito web della Fondazione ITS Prime ([www.itsprime.it](http://www.itsprime.it)).

