

TECNICO SPECIALIZZATO IN COMMERCIO INTERNAZIONALE

Durata: 800 ore di cui 320 di stage formativo in azienda

Rilascio Attestato di Specializzazione



A CHI SI RIVOLGE: Giovani sopra i 18 anni e adulti sopra i 25 anni, disoccupati in possesso di diploma di scuola media superiore. E' possibile accedere anche con qualifica professionale nei comparti gestionale/amministrativo - commerciale - turistico previa valutazione delle competenze in ingresso.



PROFILO PROFESSIONALE E PERCORSO FORMATIVO:

Il percorso formativo fornisce le competenze professionalizzanti di seguito riportate necessarie per intervenire nei processi riferiti alle transazioni internazionali, anche con il supporto di strumenti informatici. È in grado di predisporre la documentazione gestionale, valutaria e contrattuale per le attività di import-export, gestire la corrispondenza, curare i rapporti con fornitori, clienti e istituti di credito. Svolge la sua attività in aziende di qualsiasi dimensione/settore che intrattengono rapporti commerciali con l'estero. Il percorso prevede una prima parte di approfondimento sulle competenze per l'orientamento, la salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, le tecnologie informatiche, le pari opportunità, le lingue straniere (inglese e francese) e lo sviluppo sostenibile. La seconda parte è volta allo sviluppo delle competenze professionalizzanti che riguardano: l'organizzazione delle fasi di lavoro, la promozione del prodotto/servizio presso i mercati esteri, le tecniche di commercio internazionale e il processo di tesoreria. Al termine dello stage è prevista una fase di rientro in aula finalizzata all'analisi dei feedback dell'esperienza lavorativa appena conclusa e ad un'analisi e riflessione sulle tematiche fondamentali affrontate nell'arco del percorso formativo.

MATERIE PROFESSIONALIZZANTI:

ORGANIZZAZIONE DELLE FASI DI LAVORO

- ✓ Elementi di organizzazione aziendale
- ✓ Elementi di organizzazione del lavoro
- ✓ Sistema di gestione per la qualità
- ✓ Igiene e sicurezza nel contesto lavorativo

PROMOZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO PRESSO I MERCATI ESTERI

- ✓ Tecniche di vendita
- ✓ Elementi di compravendita internazionale
- ✓ Elementi di marketing
- ✓ Marketing internazionale

TECNICHE DI COMMERCIO INTERNAZIONALE

- ✓ Normative civilistiche e fiscali di riferimento
- ✓ Elementi di tecnica mercantile in ambito internazionale
- ✓ Modulistica doganale, valutaria, statistica e contrattuale
- ✓ Elementi di contabilità generale

IL PROCESSO DI TESORERIA

- ✓ Elementi di tecnica bancaria
- ✓ Tecniche di reporting



LO STAGE E GLI SBocchi PROFESSIONALI:

Il periodo di stage in azienda rappresenta per i partecipanti un'opportunità di inserirsi all'interno di una azienda per un periodo sufficientemente lungo, di conoscerne i ritmi, la struttura, le relazioni interne e le modalità di lavoro. Lo stage permetterà all'allievo di applicare concretamente nella realtà lavorativa le competenze e le nozioni acquisite nella fase di formazione.

Darà la possibilità di inserirsi per un periodo sufficientemente lungo all'interno di una azienda, di conoscerne i ritmi, la struttura, le relazioni interne e le modalità di lavoro, sono un forte stimolo alla valorizzazione delle proprie capacità relazionali e un elemento in grado di accrescere l'autostima e la capacità di valorizzare le proprie peculiarità in particolar modo per i partecipanti che entrano per la prima volta in strutture professionali o realtà aziendali.

Gli stagisti potranno applicare concretamente nella realtà lavorativa le competenze e le nozioni acquisite nella fase di formazione, in modo da favorirne ulteriormente "la sedimentazione".

Per informazioni e prescrizioni - Sede di svolgimento del corso

En.F.A.P. Alessandria

Spalto Marengo 44 - Palazzo Pacto - Alessandria

Tel. 0131 224081

www.enfap.piemonte.it - e-mail: enfap.al@enfap.piemonte.it