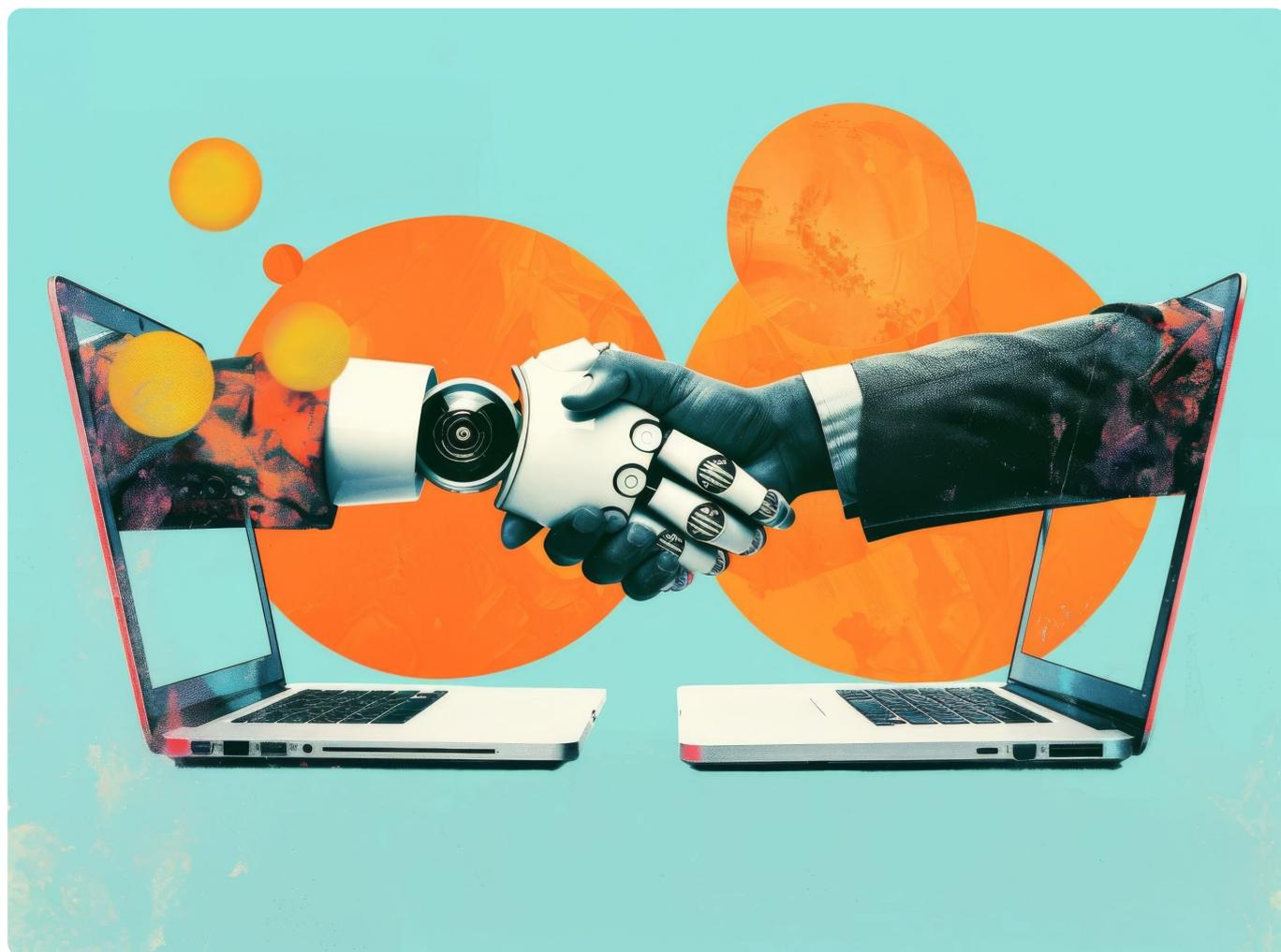


Tecnico Commerciale e Marketing per l'internazionalizzazione della filiera MECH esperto in IA

Tecnico Commerciale e Marketing per l'internazionalizzazione della
filiera MECH esperto in IA

Operazione Rif. PA 2025-23526/RER/1/1 "TECNICO COMMERCIALE E MARKETING PER
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA FILIERA MECH ESPERTO IN IA" approvata con DGR n.
486 del 07/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.

**Costo**

Gratuito

Durata

500 ore di cui 200 in stage

Sede

Rimini

Settori

Comunicazione, Marketing e
commerciale

Destinatari

Persone

Tipologie

Per occupati, Per disoccupati, Post
Diploma

Termine iscrizioni

05/10/2025

Data inizio

25/09/2025

Data fine

31/05/2026



Obiettivi

Il tecnico commerciale e marketing per l'internazionalizzazione della filiera mech esperto in IA combina diverse competenze: vendita, marketing, conoscenza della meccanica, integrazione dell'Intelligenza Artificiale. Questo professionista è in grado di analizzare il mercato, identificare le esigenze dei clienti, sviluppare strategie di marketing e vendita per prodotti meccanici e implementare soluzioni basate sull'IA

I partecipanti saranno in grado di realizzare analisi di benchmarking competitivo, profilare target di mercato con tecniche IA-driven e creare strategie di comunicazione personalizzate, valorizzando pratiche sostenibili.

Attraverso strumenti digitali avanzati, i partecipanti apprenderanno strategie di marketing digitale per il B2B nella filiera MECH, la realizzazione di banche dati dettagliate di potenziali clienti e distributori, la gestione delle reti commerciali internazionali anche grazie a competenze tecnico-linguistiche con il supporto dell'IA.

Destinatari

Persone con esperienza lavorativa non coerente o irrilevante, in possesso di titoli di studio o qualificazioni di livello EQF non inferiore al 4° coerenti con i contenuti del percorso, residenti o domiciliate in Emilia-Romagna che necessitano di azioni formative per la riduzione del divario tra competenze richieste per esercitare professionalmente il proprio ruolo e le competenze possedute.

Requisiti di accesso

Persone con esperienza lavorativa non coerente o irrilevante, in possesso di titoli di studio o qualificazioni di livello EQF non inferiore al 4° coerenti con i contenuti del percorso, residenti o domiciliate in Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione alle attività.

Sarà valutato come PREFERENZIALE il possesso di Diploma di istruzione secondaria superiore professionale affine o Laurea in materie ad indirizzo Economico – Commerciale – Marketing – Gestionale – Tecnico.

REQUISITI SOSTANZIALI

- Buona conoscenza della lingua italiana (per candidati di origine straniera e/o con titoli di studio non conseguiti nel nostro paese).
- Lingua Inglese (livello base)
- Informatica di base: concetti fondamentali; utilizzo sistema operativo Windows, pacchetto Office, Internet e Posta Elettronica
- Elementi di Organizzazione Aziendale
- Principi di base di comunicazione

Saranno inoltre valutate, per una partecipazione efficace al corso, le capacità ed attitudini personali propedeutiche al ruolo professionale di team working e problem solving.

L'accertamento dei requisiti sarà realizzato attraverso analisi di documentazione e colloquio coi candidati. I requisiti formali e sostanziali sopraindicati saranno verificati e valutati attraverso la scheda di iscrizione che il candidato avrà compilato in fase di richiesta di partecipazione. La scheda conterrà tutti i dati anagrafici del candidato, l'indicazione del possesso del titolo richiesto per l'accesso al percorso e l'eventuale documentazione a supporto. Sarà realizzato un colloquio individuale col candidato per comprenderne le motivazioni alla sua partecipazione. Le attività di valutazione dei requisiti in ingresso dei partecipanti saranno gestite e realizzate dal coordinatore dell'attività con il supporto del tutor didattico.

Sarà accertata a campione la veridicità delle autodichiarazioni e la correttezza presso le Amministrazioni emittenti, in misura non inferiore al 5% del numero di iscritti. I risultati delle verifiche saranno riportati nel VERBALE dei requisiti d'accesso.

Contenuti del corso

Il percorso è suddiviso nei seguenti moduli:

- Introduzione IA per il marketing, benchmarking, competitor intelligence, green (50 ore di cui 30 ore di aula e 20 ore stage);
- Analisi del mercato, mercati green e strategie con l'IA (65 ore di cui 35 ore di aula e 30 ore di stage)
- Analisi del prodotto/servizio nella filiera mech con supporto dell'IA (50 ore di cui 30 ore di aula e 20 ore di stage)
- Segmentazione del prodotto/servizio nella filiera mech con supporto dell'IA (50 ore di cui 30 ore di aula e 20 ore di stage)
- Marketing internazionale con l'IA nel mech (65 ore di cui 35 ore di aula e 30 ore di stage)
- Strategie di posizionamento con l'IA nel mech (55 ore di cui 30 ore di aula e 25 ore di stage)
- Strategie di marketing digitale tramite IA nel mech verso green (40 ore di cui 25 ore di aula e 15 ore di stage)
- Strategie operative di vendita e distribuzione internazionale green con IA (60 ore di cui 35 ore di aula e 25 ore di stage)
- Applicazione dell'IA per l'utilizzo della terminologia tecnica in inglese e una seconda lingua, migliorando la comunicazione professionale nei contesti internazionali (40 ore di cui 25 ore di aula e 15 ore di stage)
- Accoglienza, sicurezza sul lavoro, ricerca attiva tramite IA e autoimprenditorialità (25 ore di aula)

Modalità e criteri di selezione

Il processo di selezione è sempre attivato e documentato anche nei casi in cui il numero di utenti ammissibili non risulti superiore ai posti disponibili. La SELEZIONE verte sulla verifica dei seguenti requisiti:

- Lingua italiana (per candidati di origine straniera e/o con titoli di studio non conseguiti nel nostro paese).
- Lingua Inglese (livello base)
- Informatica di base: concetti fondamentali; utilizzo sistema operativo Windows, pacchetto Office, Internet e Posta Elettronica
- Elementi di Organizzazione Aziendale
- Principi di base di comunicazione

La Selezione prevede una prova scritta e un colloquio individuale ed è condotta con l'utilizzo di strumenti propri del Sistema CNA FORMAZIONE, da una commissione di valutazione/selezione composta da un responsabile della selezione del soggetto attuatore, un esperto di processi selettivi e un esperto dei contenuti oggetto della prova di selezione.

Prova scritta peso 60%

Colloqui orali individuali peso 40% finalizzati a discutere e approfondire gli aspetti emersi dalla prova scritta, valutare la consapevolezza del ruolo lavorativo e coerenza al progetto professionale misurando:

- capacità relazionali e atteggiamento propositivo
- capacità organizzative, problem solving, lavoro in team e per obiettivi
- motivazione alla partecipazione al corso
- coerenza con il proprio progetto di sviluppo professionale

Attestato

Certificato di qualifica professionale SRFC. Il percorso prevede in caso di superamento dell'esame finale, il rilascio della qualifica "TECNICO COMMERCIALE - MARKETING" di livello EQF 6.

Quota di partecipazione

Gratuito. Il percorso è cofinanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo PLUS 2021/2027 e della Regione Emilia-Romagna.

Calendario

Il percorso ha una durata di 500 ore, di cui 300 in aula e 200 in stage.

Calendario in fase di definizione.

Sede del corso

Rimini

Piazza Leopoldo Tosi, 4

47923 Rimini RN

Referenti

Annalisa Prelati | Email: prelati@cnafoer.it | Telefono: 3892833416

Claudia Masini | Email: masini@cnafoer.it | Telefono: 3891904380

Docenti

Boosha srl

Azienda all'avanguardia specializzata nell'integrazione di tecnologie di intelligenza artificiale (AI) per ottimizzare i processi aziendali

Geocom Italia

Da oltre 18 anni consulenti aziendali e formatori specializzati nel trovare nuovi clienti all'Estero attraverso metodologie e strumenti innovativi come Geomarketing, Georeferenziazione, Digital Management.