

Programma Comunitario Erasmus+ Partenariati Strategici VET
Progetto “M.IN.D. - Marketing, Internationalization & Development”
n° 2015-1-IT01-KA202-004665

**Evidenza Pubblica per la partecipazione alla Fase di Sperimentazione delle competenze
del profilo professionale di «International Marketing Manager»**

FINALITA' DELLA SPERIMENTAZIONE

Il progetto **M.IN.D. - Marketing, Internationalization & Development**, n° 2015-1-IT01-KA202-004665, finanziato dal Programma Europeo Erasmus+, Partenariati Strategici VET, Azione KA2 “Cooperazione per l'innovazione e lo scambio di buone pratiche”, promosso dalla Camera di Commercio di Salerno in partnership con Prism Consulting Srl (IT), FORMAPER – Azienda speciale della Camera di Commercio di Milano (IT), IAT – Instituto Andaluz de Tecnología (ES), Espaitec (ES), Hellenic American Union (GR), Camera di Commercio e Industria Italiana per la Spagna (ES), Chambre de Commerce Italienne de Lyon (FR) Athens Chamber of Commerce and Industry (GR), Aydın Ticaret Borsası (TR), Aydın Governors E.U AND Foreign Relations Coordination Center (TR), nell'ambito delle attività finanziate, prevede una fase di sperimentazione del set di competenze distintive proprie del profilo professionale di «International Marketing Manager», necessarie per:

- sostenere le PMI nei processi di internazionalizzazione, attraverso la definizione di strategie per la scelta del paese/mercato estero, delle modalità di ingresso e posizionamento rispetto alla concorrenza, delle strategie di comunicazione, con particolare riferimento alle specificità dei prodotti agroalimentari;
- analizzare le risorse interne ed esterne all'impresa, per individuare le opportunità di mercato e le relative strategie da adottare;
- definire le strategie di marketing internazionale a partire dall'analisi della concorrenza e della segmentazione dei mercati;
- orientare le PMI nella definizione di piani per l'esportazione, sulla base di strategie competitive e di marketing.

In particolare, attraverso la fase di sperimentazione del progetto **M.IN.D. - Marketing, Internationalization & Development** s'intende favorire lo sviluppo delle competenze di analisi, indirizzo, iniziativa, pensiero prospettico, propensione al nuovo, orientamento al risultato, organizzazione, programmazione e controllo, funzionali alla pianificazione strategica della proiezione internazionale d'impresa, attraverso la fruizione on line delle Open Educational Resource, realizzate con tecniche di visual thinking, e l'accesso all'ambiente di apprendimento, ricco di materiali di approfondimento, tool e schede tecniche per i check up aziendali, che permetteranno a giovani inoccupati/disoccupati di lunga durata, con laurea in materia economica, di acquisire e mantenere vivi nel tempo saperi di matrice commerciale, organizzativo/gestionale, relazionale e di marketing, funzionali a supportare la crescita e lo sviluppo delle PMI, soprattutto di quelle operanti nel settore agroalimentare, nella definizione e gestione efficace ed efficiente dei loro percorsi strategici di ingresso, sviluppo e permanenza nei circuiti internazionali del business.

OBIETTIVI DELLA SPERIMENTAZIONE

Coinvolgere un panel di **100 persone (30 IT, 30 ES, 15 GR, 15 TK, 10 FR)**, rappresentanti del target group (**persone disoccupate/inoccupate di lunga durata, in possesso di lauree in materie economiche**), nell'azione di sperimentazione blended (e-learning e sessioni “face to face”), per circa 4 mesi (dal 10 febbraio al 30 aprile 2017) attraverso la fruizione on line:

- delle OER - Open Educational Resources, in cui è strutturato il prodotto “**MARK.UP- Marketing Upskilling**”;
- degli altri materiali didattici e dei tool di supporto al processo di internazionalizzazione messi a disposizione nell'ambiente di apprendimento “**MAR.CO - Marketing Competencies**”

per sviluppare e consolidare le competenze richieste grazie alle quali saper analizzare:

- le potenzialità di un Paese, legate ad esempio a: risorse naturali e infrastrutture; PIL e reddito pro capite; gusti e propensione al consumo; livello di sviluppo tecnologico; livello di istruzione; piani di investimento e rischi correlati al cambio; sistema economico-finanziario; instabilità politica; ecc.
- l'attrattività del settore in termini, ad esempio, di: struttura; competizione nazionale e internazionale; segmentazione del mercato; comportamento d'acquisto dei consumatori; fattori critici di successo; ecc.
- le barriere all'internazionalizzazione, legate ad esempio a: mancanza di specializzazione manageriale; difficoltà di accesso alle informazioni; difficoltà di accesso a risorse finanziarie e a investimenti; differenze nella gamma di prodotti e servizi offerti; differenze linguistiche e culturali; mancanza di adeguati supporti istituzionali e di incentivi governativi; inadeguata protezione di marchi e/o brevetti; ecc.
- il posizionamento dei prodotti agroalimentari, i principali competitor, i trend evolutivi e le prospettive di crescita
- i nuovi trend nei consumi alimentari e nei comportamenti d'acquisto dei consumatori
- le politiche commerciali e di marketing delle aziende agroalimentari, per progettare le strategie di branding, di comunicazione corporate e di prodotto, di trade marketing
- le dinamiche economico – finanziarie proprie dell'impresa agroalimentare, attraverso l'uso delle tecniche e degli strumenti di previsione del fabbisogno finanziario e delle correlate scelte di copertura, di valutazione degli investimenti e delle relative modalità di finanziamento, del ricorso ad operazioni di finanza straordinaria e agevolata
- gli assetti e i ruoli organizzativi, i processi, la marginalità, il Break Even, i Key Performance Indicators.

La fase della sperimentazione sarà propedeutica alla realizzazione di **Check-Up Aziendali** (dal 1 maggio al 15 giugno 2017) da svolgere su un panel di Imprese agroalimentari, con particolare riferimento a quelle di piccole e medie dimensioni, attraverso:

- l'analisi delle risorse umane, per comprendere ad esempio quanto proprietà e management sono:
 - convinti dell'importanza strategica del progetto di internazionalizzazione
 - disposti a effettuare gli investimenti necessari per preparare l'azienda all'internazionale
- l'analisi delle capacità di marketing, per comprendere ad esempio se l'impresa è in grado di:
 - conoscere le caratteristiche e le esigenze dei potenziali clienti e i criteri che utilizzano per la scelta dei prodotti
 - raccogliere le informazioni sulla solidità e solvibilità dei clienti e sia sui principali concorrenti
 - definire precisi obiettivi di vendita e valutare i risultati raggiunti
 - personalizzare l'offerta in base alle esigenze dei clienti
 - produrre materiale informativo e/o illustrativo in una o più lingue
- l'analisi delle risorse finanziarie, per comprendere ad esempio se l'impresa è in grado di:
 - stimare le risorse necessarie per realizzare il progetto di internazionalizzazione
 - disporre o reperire tali risorse presso istituti di credito o altri soggetti finanziari
- l'analisi delle risorse tecniche, per comprendere ad esempio se l'impresa è in grado di:
 - rendere i prodotti conformi alle esigenze dei clienti esteri o alle normative vigenti nei paesi di sbocco
 - personalizzare i prodotti e i servizi
 - assicurare servizi di assistenza post vendita

TIPOLOGIA DESTINATARI

La sperimentazione è rivolta a un numero di **30 partecipanti italiani** che alla data di pubblicazione della presente evidenza pubblica sul portale istituzionale del Soggetto Capofila, la Camera di Commercio di Salerno, e dei partner nazionali italiani, nonché di quello dedicato al progetto “MIND”, all’indirizzo www.mind.prismsrl.it, siano in possesso dei seguenti requisiti:

- essere cittadini italiani e residenti in una Regione Italiana
- essere disoccupati o inoccupati, iscritti ai Centri per l’impiego competenti, ai sensi del decreto legislativo 150/2015, da non meno di 6 mesi, se di età non superiore ai 25 anni, e da non meno di 12 mesi, se di età superiore ai 25 anni.
- essere in possesso di laurea triennale o magistrale in materie economiche (Finanza, Economia, Marketing, Business International o similari).

Saranno considerati requisiti di selezioni preferenziali:

- laurea magistrale in materie economiche (Finanza, Economia, Marketing, Business International o simili)
- conoscenza certificata della lingua inglese (attestazioni riconosciute a livello internazionale, quali ad es.: Trinity College, British Council, PET, TOEFL)
- precedenti esperienze documentate, maturate in contesti lavorativi correlati alla figura professionale in uscita dal corso
- partecipazione ai Focus Group svolti per la definizione del repertorio professionale della figura di «**International Marketing Manager**», articolato in competenze, denominate e descritte in conoscenze e capacità/abilità, con indicazione del livello EQF, del risultato atteso e degli indicatori di rilevazione del relativo possesso ed esercizio.
- essere residenti in Regione Campania e Lombardia

Nel caso in cui dovessero pervenire un numero di domande superiore a quello massimo previsto, si procederà alla nomina di un’apposita Commissione di valutazione, formata da rappresentanti delle organizzazioni partner italiane, che opererà tenendo conto dei criteri di selezione preferenziali di seguito indicati. Il punteggio finale massimo di **30/30** sarà calcolato tenendo conto di:

- Laurea triennale in materie economiche (Finanza, Economia, Marketing, Business International o similari)

VOTO DI LAUREA	PUNTI
Da 66/110 a 79/110	1
Da 80/110 a 90/110	2
Da 91/110 a 100/110	4
Da 101/110 a 105/110	6
Da 106/110 a 108/110	8
Da 109/110 a 110/110	9
110/110 e lode	10

- Laure magistrale in materie economiche (Finanza, Economia, Marketing, Business International o simili), sino ad un massimo di 10 punti:

VOTO DI LAUREA	PUNTI
Da 66/110 a 79/110	1
Da 80/110 a 90/110	2
Da 91/110 a 100/110	4
Da 101/110 a 105/110	6
Da 106/110 a 108/110	8
Da 109/110 a 110/110	9
110/110 e lode	10

- Conoscenza certificata della lingua inglese (attestazioni riconosciute a livello internazionale quali ad es.: Trinity College, British Council, PET, TOEFL, FIRST): punti 1 per ciascuno dei livelli di seguito riportati sino ad un **massimo di punti 5**:

Livello EQF	PUNTI
B1	1
B2	2
C1	3
C2	5

- Documentazione attestante precedenti esperienze lavorative maturate, correlate alla figura professionale in uscita dal corso: **PUNTI 1** per ogni esperienza lavorativa maturata della durata di almeno **6 mesi**, sino ad un **massimo di PUNTI 3**.
- Partecipazione ai Focus Group svolti per la definizione del repertorio professionale della figura di «**International Marketing Manager**»: **PUNTI 2**

A parità di punteggio si darà preferenza al candidato più giovane di età anagrafica.

MODALITÀ E TERMINI DI PARTECIPAZIONE

Il candidato dovrà presentare **a pena di esclusione, entro e non oltre la data del 03/02/2017**, la documentazione di seguito riportata:

- **DOMANDA DI PARTECIPAZIONE**, da compilare secondo il format scaricabile dal portale istituzionale dei partner e da quello dedicato al progetto “MIND”, all’indirizzo www.mind.prismsrl.it
- **CURRICULUM VITAE**, compilato su apposito modello europeo (riportante i dati come da requisiti di accesso), scaricabile dal portale istituzionale dei partner e da quello dedicato al progetto “MIND”, all’indirizzo www.mind.prismsrl.it
- Fotocopia di un valido **DOCUMENTO DI RICONOSCIMENTO**, del **CODICE FISCALE** e **CERTIFICATO DI ISCRIZIONE AL CENTRO PER L’IMPIEGO COMPETENTE**
- **Fotocopia dei titoli attestanti le certificazioni della lingua inglese**
- **Fotocopia della documentazione attestanti le precedenti esperienze lavorative maturate**, correlati alla figura professionale di «**International Marketing Manager**»
- **Documentazione o Auto-dichiarazione attestante la partecipazione ai Focus Group** svolti per la definizione del repertorio professionale della figura di «**International Marketing Manager**»

Le domande incomplete o inoltrate fuori termine, saranno dichiarate nulle.

Le domande dovranno pervenire entro e non oltre le ore 12:00 del giorno 03/02/2017 secondo le seguenti modalità:

▪ **con consegna a mano a:**

- Camera di Commercio di Salerno – ufficio Promozione e sviluppo economico - Via S. Allende 19/21 Salerno (residenti in Campania)
 - FORMAPER - Camera di Commercio di Milano – Segreteria Corsi - Via Santa Marta, 18 – 20123 Milano (residenti in Lombardia)
- dal lunedì al venerdì dalle ore 9.00 alle ore 12.00.

Ai fini della tempestività della consegna farà fede il timbro di ricezione apposto dall'Ufficio ricevente.

▪ **con servizi postali**, mediante raccomandata a/r del servizio postale pubblico o privato, entro le ore 12:00 del giorno 03/02/2017, data di scadenza del bando, indirizzata a:

- Camera di Commercio di Salerno – ufficio Promozione economia - Via S. Allende 19/21 Salerno (residenti in Campania)
- FORMAPER - Camera di Commercio di Milano – Segreteria Corsi - Via Santa Marta, 18 – 20123 Milano (residenti in Lombardia)

Farà fede il **timbro di arrivo** della raccomandata.

La Camera di Commercio di Salerno e FORMAPER non assumeranno alcuna responsabilità in caso di ritardo o mancata consegna della raccomandata entro i termini previsti.

▪ **a mezzo pec**

ai seguenti indirizzi:

- cciaa.salerno@sa.legalmail.camcom.it (residenti in Campania)
 - formaper@mi.legalmail.camcom.it (residenti in Lombardia)
- entro le ore 12:00 del giorno 03/02/2017, data di scadenza del bando.

Ai fini della ricezione farà fede la ricevuta di consegna rilasciata dal sistema informatico.

AMMISSIONE ALLA SPERIMENTAZIONE

I candidati ammessi saranno contattati dalla segreteria organizzativa per regolamentare le modalità e i tempi di partecipazione alla Sperimentazione.

La partecipazione alla sperimentazione con la fruizione dei contenuti formativi, l'accesso agli ambienti di apprendimento, l'utilizzo di tool e il coinvolgimento nella attività di analisi e check up aziendali da svolgere su un panel di Imprese agroalimentari, è da intendersi a titolo gratuito, senza la corresponsione di alcuna indennità di frequenza oraria.

Al termine della sperimentazione sarà rilasciato un attestato di partecipazione ai candidati ammessi che abbiano concluso con successo l'apprendimento e i test di valutazione previsti nell'ambiente online, le sessioni operative face-to-face e i check up aziendali.

PER INFORMAZIONI

CCIAA Salerno
Tel. 089/3068495
domenico.clemente@sa.camcom.it

Segreteria Corsi Formaper
Tel. 02/85155344
segreteria.corsi@formaper.it