



Nuove prospettive di carriera?

Crescita personale e professionale per raggiungere nuovi obiettivi

Percorsi di formazione in:

- Specialista in Marketing APF
- Specialista in Vendita APF
- Specialista in Comunicazione APF
- Addetta/o agli Acquisti
- Management, leadership e vendita

NOVITÀ

Make the difference!

Specialista in Marketing APF

con Attestato Professionale Federale



Gli Specialisti in Marketing lavorano in tutti i settori, **analizzando** gli sviluppi di mercato, **ideando e pianificando** attività di marketing. Il campo d'attività è molto ampio e abbraccia tutte le tipologie di beni commerciali e tutti gli strumenti di marketing.

Gli Specialisti in Marketing costituiscono **l'interfaccia centrale di tutti i gruppi d'interesse** coinvolti nel processo di creazione di valore aggiunto e i clienti. A livello aziendale, si occupano di **analizzare il mercato, la concorrenza**, di definire in accordo con la direzione gli **obiettivi di marketing e le relative strategie**, di **coordinare e armonizzare i numerosi strumenti di marketing** relativi al prodotto, al prezzo, alla distribuzione, alla pubblicità/promozione e infine di controllare i risultati e rivedere ed ev. ottimizzare il piano di marketing e le relative misure.

Specialista in Vendita APF

con Attestato Professionale Federale



Le esigenze del mercato del lavoro mutano ma ci sono professioni **che restano prioritarie** per il loro ruolo fondamentale nelle **relazioni con i clienti** e l'importante contributo che danno al **successo aziendale**.

Gli Specialisti in Vendite lavorano in tutti i settori, per tutte le tipologie di beni commerciali e assumono l'insieme dei compiti nell'ambito della vendita, dalla pianificazione fino alla realizzazione. In base all'**analisi delle esigenze dei clienti**, **passano per la definizione del prodotto e delle prestazioni**, alla formulazione degli **obiettivi**, **strutturano e realizzano la vendita personale**, si occupano di aspetti amministrativi e di coordinamento, **curano e sviluppano autonomamente le relazioni con i clienti fino alla conclusione della vendita e alle misure di customer care e fidelizzazione**. Sono le persone di riferimento per tutti i clienti.



Specialista in Comunicazione APF

con Attestato Professionale Federale



Questa nuova formazione apre le porte nel settore della comunicazione, sia a livello di aziende nel reparto comunicazione o direzione pubblicitaria, sia presso agenzie di comunicazione o nel settore pubblico.

Gli Specialisti in Comunicazione, oltre che a collaborare allo sviluppo della **strategia e del concetto di comunicazione**, pianificano, insieme alla direzione marketing o ai superiori, gli strumenti quali ad es. **la pubblicità sui media, le relazioni pubbliche e le misure di sponsoring, gli eventi e le partecipazioni a fiere, i progetti di marketing dialogico e di promozione nonché l'impiego dei media digitali quali internet e social media**. Partecipano alla concezione e allo sviluppo del concetto di comunicazione, **pianificano, accompagnano, sorvegliano** l'attuazione e realizzano questi progetti sotto il profilo amministrativo, tecnico e finanziario.

Informazioni generali

per gli specialisti APF

Queste formazioni permettono agli studenti di **acquisire importanti competenze** e alle aziende di poter contare su **professionisti del marketing**, della vendita o della comunicazione capaci di **assumere responsabilità gestionali e strategiche**.

Si tratta di tre **formazioni parallele all'attività professionale**, due sere alla settimana, lunedì e martedì, dalle 18.00 alle 21.00, per un totale di 420 ore.

La **durata** delle formazioni è di **18 mesi**, inclusa la preparazione e gli esami federali per l'Attestato Professionale Federale (APF).

Novità: formazione con sostegno finanziario da parte della Confederazione.

Inizio ogni anno a ottobre, presso la SUPSI di Manno, a 300 m dallo svincolo autostradale Lugano Nord.

SMSchool è raccomandata da





Addetta/o agli Acquisti

con Certificato procure.ch



L'attività dell'Addetta/o agli Acquisti interessa soprattutto i processi di **approvvigionamento** nei quali si interviene sia autonomamente, sia in stretta collaborazione con la direzione e con il team degli acquisti. Inoltre, richiede la capacità e le **competenze di collaborare** regolarmente con i fornitori e con i partner interni dei settori di produzione, logistica, marketing e vendite.

Il corso è rivolto a coloro che operano negli acquisti e che vogliono completare la formazione o a chi inizia il suo percorso professionale in questo settore. Gli obiettivi formativi mirano a una solida conoscenza di base del settore degli acquisti. Le lezioni includono materie quali la conoscenza del **supply chain management**, **calcolazione e analisi prezzi**, **conoscenza delle strategie e processi di approvvigionamento**, **ricerche di mercato**, **collaborazioni e tecniche di negoziazione**.

Si tratta di una **formazione di 9 giorni**, parallela all'attività professionale, distribuita sull'arco di circa **5 mesi**, per un totale di 70 ore. L'esame scritto si svolgerà in mezza giornata. **Inizio ogni anno a ottobre**, presso la SUPSI di Manno, a 300 m dallo svincolo autostradale Lugano Nord.

In collaborazione con:



Management, leadership e vendita

Corsi di crescita personale e professionale



Questi corsi di formazione della **durata da 1 a 5 giorni**, solo l'ideale per offrire le basi o degli aggiornamenti a collaboratori che necessitano di **ulteriori competenze** nel loro ambito lavorativo o che vengono preparati ad **assumere nuove responsabilità** in seno all'azienda.

- **Delega efficace**
Conoscere e applicare gli **strumenti della delega** per un impiego mirato delle risorse e delle competenze, per **motivare e far crescere il team** e per attribuire i compiti giusti alle persone giuste.
- **Gestione ottimale del tempo**
Attraverso questo percorso i partecipanti apprendono metodi e strumenti di pianificazione, organizzazione e verifica per **gestire in modo efficace i loro compiti** e la loro agenda, ottimizzando la risorsa tempo.
- **Gestione dei conflitti**
Cos'è un conflitto, come nasce, quali sono le tipologie, quali sono i sintomi per riconoscerlo sul nascere e quali gli **strumenti per affrontarlo, gestirlo e risolverlo**.
- **Tecniche di vendita** - in collaborazione con Vendita Svizzera
Verranno trattate la gestione delle **fasi della vendita**, l'organizzazione, l'arte del **saper ascoltare e porre le domande giuste**, come gestire le obiezioni in fase di trattativa, la conclusione e l'**assistenza al cliente**.
- **Vendita e negoziazione** - in collaborazione con Vendita Svizzera
In un mondo altamente competitivo, la **differenziazione attraverso le persone, l'efficienza e il servizio** sono la chiave del successo. Come progettare, coordinare, gestire e controllare il settore vendite.

Tutti i corsi con minimo 4, massimo 8 partecipanti.

Per ulteriori informazioni, schede dettagliate dei seminari, date e costi, consultate www.sms-edu.ch

In collaborazione con:



Consulenza e formazione su misura

Soluzioni personalizzate progettate per aziende

Ci sono circostanze nel ciclo di vita di un'azienda che richiedono venga fatto il punto della situazione: grazie a un'**analisi attenta** dell'azienda e del contesto nel quale opera, è possibile fare una diagnosi accurata, per poi **definire degli obiettivi**, le possibili **strategie** e infine **mettere a punto** una serie di misure.

È il momento della consulenza aziendale personalizzata e della formazione su misura per membri di direzione, quadri e collaboratori.

Siamo al vostro fianco per **ridefinire nuovi posizionamenti** e strategie e per affrontare in modo vincente le sfide del mercato.

Diamo particolare importanza allo sviluppo di relazioni e collaborazioni costruttive all'interno dell'azienda e a una crescita continua delle persone sia in ambito personale, sia in ambito professionale.

SMSchool - Chi siamo

Il vostro team di specialisti

SMSchool offre consulenza e formazione in ambito aziendale. Con il suo team di **professionisti competenti e specializzati** in diversi settori è a vostra disposizione per **affiancarvi al meglio** in base alle vostre esigenze.

Completare le nozioni professionali e ulteriormente sviluppare le competenze personali per **preparare i partecipanti al meglio ai loro compiti** e poter **assumere responsabilità gestionali e strategiche**.

Per ulteriori informazioni o un colloquio senza impegno, vi preghiamo di contattarci o consultare il sito www.sms-edu.ch

Stefano Airoldi
info@sms-edu.ch
+41 (0)79 620 44 66

Ivan Renzi
ivan.renzi@sms-edu.ch
+41 (0)79 829 98 68

