



Bekanntmachung des Auswahlverfahrens zur Aufnahme von Nr. 10 Auszubildenden zum Bildungsvorhaben mit dem Code FSE10301

LEITERLN DIGITALER VERTRIEB

umgesetzt im Rahmen des Operationellen Programms ESF 2014-2020 der Autonomen Provinz Bozen und kofinanziert vom Europäischen Sozialfonds, von der Republik Italien und von der Autonomen Provinz Bozen

Achse 1 Investitionspriorität 8.vi Spezifisches Ziel 8.3
Genehmigt mit Dekret Nr. D200021967 vom 10/11/2020

Zielsetzung

Der Lehrgang bildet einen Juniormanager aus der in der Lage ist, die Leitung der Verkaufs- und Marketingabteilung zu übernehmen und die Digitalisierung voranzutreiben. Die digitale Transformation erfordert neue Kompetenzen in der Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse. Digital Sales und Marketing zielen darauf ab, die verschiedenen Aktivitäten unter Verwendung neuer IT-Tools zu optimieren.

Für Unternehmen ist es schwierig Vertriebsmitarbeiter zu finden, welche die Werkzeuge der digitalen Transformation im Unternehmen einsetzen können.

Der Lehrgang ist sehr umfangreich und beinhaltet Module zur Vorbereitung von 4 Prüfungen für die Microsoft Dynamics 365 Sales-Zertifizierung.

Er umfasst auch Module, die auf Microsoft Certified Solutions Associate (MCSA) Business Intelligence Reporting vorbereiten, die die Fähigkeit bescheinigt, Daten für Business Intelligence mit PowerBI und Excel zu analysieren.

Struktur und Unterteilung

Das Kursprogramm umfasst 432 Unterrichtsstunden, 248 didaktische Praktikumsstunden im Betrieb sowie 2 Stunden individuelle berufliche Orientierungsgespräche. Es ist in Theoriestunden und betriebliche Didaktik mit sehr vielen praktischen Übungen unterteilt. Der Kurs gliedert sich in folgende Module:

- Digital Sales Management; 20h
- Web & Digital Marketing; 40h
- Social Media Marketing; 20h
- Customer Relationship Management System; 20h
- CRM - Microsoft Dynamics 365: sales overview; 20h
- CRM - Microsoft Dynamics 365: Weiterentwicklung von Gelegenheiten; 40h
- CRM - Microsoft Dynamics 365: Angebote und Aufträge; 40h
- Analyse und Anzeige von Daten mit Power BI; 60h
- Analyse und Anzeige von Daten mit Microsoft Excel; 60h
- Verkaufs- und Verhandlungsmethoden; 20h
- Business Writing mit Microsoft Word; 20h
- Wirksame Präsentationen mit PowerPoint; 20h
- Digital Document Management; 12h
- Ethisches Business; 20h
- Aktive Arbeitssuche und Selbstunternehmertum; 20h
- Didaktisches Praktikum bei Behörden/Firmen; 248h
- Einzelgespräche zur beruflichen Orientierung (mit jedem/jeder Teilnehmenden); 2h

Voraussetzung für die Teilnahme

Die Zielgruppe sind 10 nicht erwerbstätige Personen, Männer und/oder Frauen, welche die Anforderungen der Bekanntmachung und das spezifische Ziel 8.3 erfüllen, das darauf abzielt, die Verbesserung der Arbeits- und Lebensqualität älterer Menschen zu unterstützen, ihre Autonomie zu fördern und ihre Chancen

Avviso di selezione per l'ammissione di nr. 10 allievi all'intervento formativo cod. FSE10301

DIGITAL SALES MANAGER

realizzato nell'ambito del Programma operativo FSE 2014 - 2020 della Provincia Autonoma di Bolzano e cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo, dalla Repubblica Italiana e dalla Provincia Autonoma di Bolzano

Asse 1 Priorità d'investimento 8.vi Obiettivo specifico 8.3
Approvato con Decreto n. D200021967 del 10/11/2020

Finalità

Il percorso crea figure di junior/middle manager abili nella gestione delle attività dell'ufficio vendite in chiave digitale. La Digital Transformation impone un cambiamento nelle competenze e molte funzioni aziendali stanno evolvendo. Digital Sales e Digital Marketing mirano alla vendita ma con uso di nuovi strumenti informatici.

Le imprese hanno difficoltà a trovare addetti per l'ufficio vendite pronti a usare i tools che la tecnologia digitale mette a disposizione e che il cambiamento impone, come i CRM.

Il percorso è complesso e completo. Fra l'altro incorpora moduli volti a preparare gli esami per la certificazione Microsoft Dynamics 365 Sales che attesta l'abilità nell'uso del CRM di Microsoft a livello utente di ufficio vendite.

Include anche moduli che preparano agli esami per la certificazione Microsoft Certified Solutions Associate (MCSA) Business Intelligence Reporting, che attesta l'abilità nell'analisi dei dati per la Business Intelligence con PowerBI ed Excel.

Struttura e articolazione

Il percorso consta di 432 ore di lezioni, 248 ore di stage didattico in impresa e 2 ore di colloqui individuali di orientamento al lavoro. È strutturato con lezioni teoriche e didattica operativa con moltissimi esercizi pratici. Il corso si articola nei seguenti moduli:

- Digital Sales Management; 20h
- Web & Digital Marketing; 40h
- Social Media Marketing; 20h
- Customer Relationship Management System; 20h
- CRM - Microsoft Dynamics 365: sales overview; 20h
- CRM - Microsoft Dynamics 365: sviluppare opportunità; 40h
- CRM - Microsoft Dynamics 365: preventivi e ordini; 40h
- Analizzare e visualizzare i dati con Power BI; 60h
- Analizzare e visualizzare i dati con Microsoft Excel; 60h
- Tecnica di vendita e negoziazione; 20h
- Business Writing con Microsoft Word; 20h
- Presentazioni efficaci con PowerPoint; 20h
- Digital Document Management; 12h
- Business Etico; 20h
- Ricerca attiva del lavoro e autoimprenditorialità; 20h
- Stage didattico in enti/imprese; 248h
- Colloqui di orientamento individuale (per ciascun partecipante); 2h

Requisiti di partecipazione

Destinatari sono 10 persone non occupate, uomini e/o donne, che rispondano ai requisiti dell'avviso e dell'obiettivo specifico 8.3, che è finalizzato a sostenere il miglioramento della qualità del lavoro e della vita delle persone in età più avanzata, sostenendone l'autonomia e

Per ulteriori informazioni rivolgersi a / Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Datef S.p.A./AG
Business Park Via Luigi Negrelli / Luigi Negrellistraße 13/B
I-39100 Bolzano/Bozen (BZ)
T +39 0471 066 500 / +39 0471 066 549
info@datef.it
www.datef.it





auf berufliche Weiterentwicklung zu verbessern.

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die in der Autonomen Provinz Bozen wohnen oder ansässig sind, mindestens 45 Jahre alt und nicht erwerbstätig sind.

Die Teilnehmer werden auf der Grundlage ihrer Motivation ausgewählt, ihre Kompetenzen als Experten in den Bereichen Vertrieb und digitales Marketing weiterentwickeln. Personen, welche die Grundvoraussetzungen und die Motivation für den Einstieg in diesen Beruf mitbringen, können den Kurs besuchen.

Es ist mindestens ein Pflichtschulabschluss erforderlich. Nicht obligatorische Prioritätsanforderungen: vorherige kohärente Berufserfahrung und / oder Hochschul- oder Universitätsabschluss.

Auswahlverfahren

Die Auswahl erfolgt über einen Ausschuss mittels: Analyse des Lebenslaufs, Test, Fragebogen, Einzelgespräch/Interview. Das Auswahlverfahren soll Folgendes verdeutlichen und herausstellen: die Motivation; das Interesse, eine Karriere und fachliche Kompetenz in diesem Bereich zu entwickeln; die grundlegenden psychologischen und kulturellen Fähigkeiten, die für das erfolgreiche Absolvieren eines solchen Kurses erforderlich sind; die nötige Grundbildung und die Überprüfung der technischen Fähigkeiten.

Informationen zur Teilnahme

Die Teilnahme am Kurs ist obligatorisch, mindestens 75 % der Gesamtstundenzahl.

Bestätigungen am Ende des Vorhabens

Am Ende des Projektes erhalten alle Teilnehmenden, die an mindestens 75 % der Gesamtstundenzahl des Kurses teilgenommen haben, eine Teilnahmebescheinigung.

Der Kurs bezieht sich auf die offiziellen Microsoft Training-Programme, die die Teilnehmenden auf die Prüfungen für die Zertifizierung als Microsoft Certified Solutions Associate MCSA für Business Intelligence Reporting sowie für die Zertifizierung als MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales vorbereiten.

Die Microsoft-Zertifizierungen sind international gültig und weltweit anerkannt. Sie stellen eine hervorragende Qualifikation für den Eintritt in die Arbeitswelt dar, da sie hohe Ausbildungsstandards der Programmierer garantieren.

Sitz, an dem die Tätigkeiten stattfinden

Der Unterricht wird in einem akkreditierten Kursraum der Datef AG oder in einem anderen entsprechend ausgestatteten und zur Veranstaltung des Kurses zugelassenen Raum stattfinden. Der Kurs kann im Fernlernmodus stattfinden, entsprechend den Angaben, die die Verwaltungs- und Regierungsbehörden vorlegen.

Modalitäten und Fristen für den Beitritt

Für den Beitritt ist bis 16. Mai 2021 das Formular auf folgender Seite auszufüllen:

[FSE10301.datef.it](https://www.datef.it)

Datef unterstützt die Bewerber gern beim Ausfüllen des Bewerbungsformulars.

potenziandone le opportunità di piena realizzazione in ambito lavorativo.

Ci si rivolge a persone residenti o domiciliate in Provincia autonoma di Bolzano con un'età di almeno 45 anni compiuti che si trovano in una situazione di non occupazione.

I partecipanti saranno selezionati soprattutto in base alla motivazione a sviluppare una professionalità come esperti di vendite e marketing digitale. Possono accedere al percorso tutti coloro che abbiano i requisiti di base e motivazionali adatti per intraprendere questa professione.

È necessaria almeno la licenza di scuola dell'obbligo. Requisiti di priorità non obbligatori: precedente esperienza professionale coerente e/o titolo di scuola media superiore o laurea.

Modalità di selezione

La selezione avverrà a cura di una commissione mediante: analisi del cv, test, questionario, colloquio-intervista.

La selezione mira a mettere in evidenza e fare emergere: la motivazione; l'interesse a sviluppare una carriera e una professionalità in questo settore; le abilità psicologiche e culturali di base necessarie per sostenere un percorso di questo tipo; la cultura di base necessaria e la verifica delle eventuali abilità tecniche.

Informazioni sulla partecipazione

La frequenza al percorso è obbligatoria almeno per il 75% delle ore totali.

Attestazioni finali

Al termine del progetto sarà rilasciato un attestato di frequenza ai partecipanti con frequenza maggiore o uguale al 75% delle ore del percorso frequentato.

Il corso fa riferimento ai percorsi ufficiali Microsoft Training e prepara i partecipanti agli esami per la certificazione Microsoft Certified Solutions Associate MCSA per la Business Intelligence Reporting e alla Certificazione MB-210 Microsoft Dynamics 365 Sales.

Le certificazioni Microsoft hanno valore internazionale, sono riconosciute in tutto il mondo e sono molto qualificanti ai fini dell'inserimento lavorativo, in quanto garantiscono alti standard di professionalità dei propri programmatori.

Sede di svolgimento

Le lezioni del corso si svolgeranno presso un'aula accreditata della Datef S.p.A. oppure altra aula allestita ed autorizzata appositamente per ospitare il percorso di formazione. Il percorso potrà svolgersi in modalità Formazione a Distanza, secondo le indicazioni che forniranno le Autorità di gestione e di Governo.

Modalità e termini per l'adesione

Per l'adesione compilare entro il giorno 16 maggio 2021 il formulario alla pagina:

[FSE10301.datef.it](https://www.datef.it)

Datef è a disposizione di chi abbia bisogno di supporto per compilazione della domanda di adesione.

Per ulteriori informazioni rivolgersi a / Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Datef S.p.A./AG
Business Park Via Luigi Negrelli / Luigi Negrellistraße 13/B
I-39100 Bolzano/Bozen (BZ)
T +39 0471 066 500 / +39 0471 066 549
info@datef.it
www.datef.it

datef
MOVE TOGETHER