

CORSO ESPERTO DI MARKETING FINANZIARIO

Gli effetti della recessione economica, i numerosi casi di crisi aziendale e le crescenti difficoltà ad operare in modo competitivo sui mercati, spingono da qualche tempo molti imprenditori ad uscire dall'isolamento, a cercare nuove formule, ad attuare provvedimenti di carattere innovativo sul piano strutturale, organizzativo e gestionale. Si cerca di creare alleanze con i concorrenti, di definire forme di integrazione con altre imprese, di stipulare accordi commerciali, di trovare soluzioni idonee al contenimento dei costi di struttura e alla riduzione delle spese di funzionamento. Si punta a confronti utili e strategici con le imprese del credito e della finanza.

In un momento di forte tensione sui mercati nazionali ed internazionali le imprese devono disporre di strumenti teorici e pratici ma soprattutto di consulenti che permettano loro di gestire in modo migliore, più efficace e attuale il business, al fine di costruire e consolidare nel tempo il vantaggio competitivo dell'impresa.

Efficacia d'azione e capacità competitiva, sono le leve fondamentali per le imprese chiamate ad operare in un contesto economico, globale e incerto. La gestione ordinaria, i processi di sviluppo ed espansione, le fasi di consolidamento richiedono, sempre più, il supporto di piani d'azione, in linea con gli obiettivi da perseguire e un'attenta analisi di strategia finanziaria.

In un mercato finanziario sempre più complesso ed in continua evoluzione dal punto di vista normativo, diventa fondamentale, pertanto, sia per l'investitore che per l'impresa, nonché per i gruppi bancari e assicurativi, essere assistiti da professionisti altamente preparati e qualificati che sappiano individuare razionalmente e analiticamente la migliore soluzione possibile sia sul fronte dell'erogazione che su quello degli impieghi.

L'ESPERTO DI MARKETING FINANZIARIO assume sempre più un ruolo di professionista in grado di comprendere e analizzare i molteplici bisogni del cliente avendo sviluppato la capacità di intravedere e prospettare al cliente soluzioni personalizzate legate agli aspetti strategici e finanziari della vita dell'impresa.

L'obiettivo del percorso formativo **ESPERTO DI MARKETING FINANZIARIO** è formare uno "specialista" nell'ambito finanziario che possa agire sui mercati finanziari con significative e specifiche competenze.

L' ESPERTO IN MARKETING FINANZIARIO è un professionista in grado di :

- leggere e analizzare il bilancio di un impresa
- fare un'analisi dei fabbisogni di un'impresa in termini economici e finanziari
- valutare le esigenze finanziarie di un impresa
- analizzare il positioning dell'impresa
- sviluppare attività di benchmarking per la valutazione ed il miglioramento di attività e processi aziendali
- verificare le offerte del territorio in termini di opportunità di accesso al credito, di sviluppo e innovazione
- elaborare piani di marketing strategico
- supportare l'impresa nei processi decisionali alla luce dei fabbisogni emersi e delle opportunità disponibili
- assistere l'impresa nella scelta del pacchetto finanziario e nell'istruttoria della richiesta.

L' ESPERTO IN MARKETING FINANZIARIO è in grado di offrire un servizio concreto alle imprese, di suggerire dettagli tecnici più adeguati e soluzioni in linea con le diverse esigenze della clientela ed accompagnare la crescita valutando i rischi con l'obiettivo di raggiungere lo status di imprese adulte ed equilibrate anche dal punto di vista produttivo. In particolare l' Esperto in Marketing Finanziario in grado di:



E D U C A T I O N A L S E R V I C E
S o c i e t à C o o p e r a t i v a

Via Scafarelli, 24 - 85100 Potenza Tel. 0971-273073 Fax 0971-273461
e-mail: info@educationalservice.it - P.IVA 01443710767

- comprendere le situazioni, scomponendole nei loro elementi costitutivi e individuando collegamenti, analogie e differenze nonché di valutarne le conseguenze in termini di causa ed effetto
- individuare, con modalità analitiche o intuitive, risposte efficaci alla risoluzione di situazioni difficili o problemi complessi esplorando strade alternative
- lavorare efficacemente in situazioni diverse adeguandosi al contesto di riferimento
- mostrare flessibilità e partecipazione anche in relazione a orientamenti diversi
- redigere un piano di analisi finanziario
- progettare pianificazioni finanziarie e fornire assistenza tecnica e finanziaria

Organizzazione del corso

Il percorso formativo è articolato in attività di aula e stage. Le attività di aula hanno la durata di n. 940 ore distribuite in:

- Outdoor: 40 ore (5 gg)
- Aula: 900 ore (150 gg)

Le attività di stage hanno la durata di 960 ore (120 gg)

Il percorso formativo è articolato in 12 moduli didattici. I primi due moduli pongono le basi per costruire la competenza professionale aiutando i partecipanti a sapersi posizionare sia dentro una relazione interpersonale sia dentro le dinamiche decisionali di un qualsiasi scenario organizzativo.

Il primo modulo *“Conoscenza e consapevolezza di sé nelle dinamiche di relazione organizzativa”* ha l’obiettivo formativo di rendere esplicite le dinamiche che regolano l’apertura e la consapevolezza del se con l’efficacia organizzativa, di approfondire lo scambio di emozioni sul potere della reciprocità e lo spirito di convivenza organizzativo, aiuta i partecipanti a comprendere le modalità di reazione rispetto agli influenzamenti del gruppo, fa uso di una metodologia mista che punta ad un confronto aperto attraverso il training group unita a momenti di **Outdoor Adventure Training**. In questo caso i partecipanti sono chiamati ad un’avventura formativa a contatto con la natura e a vivere momenti avvincenti e sfidanti.

Il secondo modulo *“Senso e valore del comportamento organizzativo per la gestione delle risorse umane”* ha come obiettivo la diffusione di un sentimento di appartenenza, utile al raggiungimento dei risultati. Importante è la capacità di coltivare una cultura organizzativa efficace, il perfezionamento di competenze pratiche di comunicazione, il miglioramento della capacità di lavoro di gruppo ed esercizio della leadership, dentro qualsiasi scenario orientato alla migliore e più veloce partecipazione collettiva e capacità di decisionalità diffusa quali strumenti elettivi nella vita produttiva aziendale e nelle situazioni di cambiamento.

I moduli successivi entrano nel merito della figura professionale a partire da nozioni di base utili alla comprensione del ruolo e dei compiti propri della figura professionale dell’**ESPERTO DI MARKETING FINANZIARIO** per poi sviluppare approfondimenti su tematiche specifiche quali elementi generali di marketing e specifici del ruolo in un contesto aziendale; conoscere e interpretare il processo aziendale (come funziona un’impresa, come si relaziona con il contesto in cui opera); conoscere ed analizzare il sistema creditizio e finanziario; definire modalità e attività di assistenza tecnica alle imprese in termini di analisi economico-finanziaria, rilevazione del fabbisogno finanziario; conoscere gli strumenti di incentivazione e agevolazione per le imprese; conoscere gli elementi e gli strumenti per la gestione di impresa.

Oggi più di ieri la sola competenza tecnica e la capacità di lavorare dentro il ruolo e dentro la mansione con il più alto grado di professionalità non è più sufficiente. E’ essenziale che ogni figura professionale, ancor di più un **esperto di marketing finanziario**, approfondisca e comprenda l’importanza di variabili quali il mercato del

lavoro, le condizioni di sviluppo delle richieste di lavoro, le evoluzioni che la dinamica della domanda e dell'offerta di lavoro e professionali mettono in campo. Per questo motivo acquistano altrettanto valore determinante gli ultimi tre moduli.

“Il mercato del lavoro”, “L’ambiente lavorativo e la sicurezza” e “Creazione di impresa” rappresentano moduli trasversali in termini di acquisizione di competenze. Le tematiche trattate approfondiscono lo scenario del mercato del lavoro, la sua riorganizzazione e continua evoluzione in termini di contrattualistica del lavoro, opportunità e modalità di ingresso nello stesso; rafforzano il concetto di sicurezza sui luoghi di lavoro inteso come approccio culturale e non solo come adempimento; pongono i fondamenti per comprendere come dar vita ad un’idea di impresa (la scelta della forma giuridica, la costituzione, gli adempimenti specifici per settore, le fonti di finanziamento etc.).

Lo stage (tirocinio) rappresenta un’esperienza di contatto diretto con il mondo finanziario e ha come obiettivo generale, quello di consentire agli allievi di aggiornare le conoscenze teoriche e le capacità operative specifiche in una situazione di lavoro per lo sviluppo e l’aggiornamento della figura professionale. Per questo motivo sono state scelte con scrupolo e sensibilità aziende specifiche sia per la loro posizione radicata nel territorio e nel ruolo sia per le dinamiche e le esigenze di far riferimento a figure di esperti a cui far riferimento. Prima dell’avvio del tirocinio verrà definito per ogni azienda ospitante e per ogni tirocinante il progetto formativo che stabilisce le attività da svolgere, le modalità, i tempi. L’abbinamento tra tirocinante e azienda sarà effettuata dalla Educational Service Soc. Coop. sulla base della specificità dell’azienda, delle peculiarità del tirocinante, dei risultati dell’attività di monitoraggio e valutazione che verrà sviluppata durante tutto il percorso formativo.

L’attività di monitoraggio e valutazione seguirà tutto il percorso formativo e sarà insieme un indicatore funzionale al miglioramento del processo di formazione e uno strumento di indagine finalizzata a misurare il soddisfacimento dei bisogni formativi. La valutazione dei risultati dell’apprendimento e del rendimento professionale dei partecipanti terrà conto: - delle condizioni dell’apprendimento (interesse, coinvolgimento, impegno, collaborazione, ecc.); - dei contenuti dell’apprendimento (sviluppo di capacità, conoscenze e stili relazionali). Il monitoraggio e la valutazione, nello specifico, puntano a verificare: - conoscenze teoriche; - abilità – capacità operative; - capacità logico – intellettuali; - modifica di atteggiamenti e comportamenti.

Sede di svolgimento del corso

Le attività didattiche verranno sviluppate nella sede della Educational Service Soc. Coop. in Via Scafarelli, 24 a Potenza ad esclusione di quelle inerenti il modulo 1 – attività in outdoor (durata 40 ore) che verrà svolto, interamente, a San Lorenzo di Beffi (AQ) presso una struttura ricettiva denominata Locanda La Corte. Le attività relative allo stage si svolgeranno nelle rispettive sedi della aziende ospitanti e precisamente:

- Cofidi Basilicata- Via dell’Edilizia, 13 - POTENZA
- Rapolla Fiorente Soc. Coop. A R.L. – C.da Piano di Chiesa - RAPOLLA (PZ)
- Banca Di Credito Coop Laurenzana E Nova Siri – Via SS 92, 50 – LAURENZANA (PZ)
- Philoikos snc di Panico A. e Pastore E. – Via Ronca Battista, 48 - MELFI (PZ)
- Movincar Sud Spa- Via Scesa Castello, 7- MELFI (PZ)
- Team Consult Di Marinella Dardes & C. snc – Via Scesa Castello, 5- MELFI (PZ)
- Itera srl – via dell’Edilizia (Pal. Maroscia) - POTENZA

Attestati e titoli riconosciuti

Attestato di frequenza e di acquisizione di competenze rilasciato dalla Educational Service Soc. Coop.

Attestato di specializzazione rilasciato dalla Regione Basilicata a seguito di superamento dell’esame finale



E D U C A T I O N A L S E R V I C E
S o c i e t à C o o p e r a t i v a

Via Scafarelli, 24 - 85100 Potenza Tel. 0971-273073 Fax 0971-273461
e-mail: info@educationalservice.it – P.IVA 01443710767