



Master in Marketing, Comunicazione di Impresa & Sales Management. MMCS

La Scuola

PFORM s.r.l., Scuola di Alta Formazione Manageriale con sede a Salerno, è certificata secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2008 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione dei servizi di formazione in ambito professionale e orientamento in ambito scolastico.

Associata a Confindustria Salerno e all'ASITOR, Associazione Italiana per l'Orientamento, Pform è accreditata Forma.Temp, codice accreditamento 0768.1210, per l'erogazione di corsi volti alla formazione dei lavoratori in somministrazione con contratto a tempo determinato e in fase di accreditamento alla Regione Campania, codice organismo 01685/12/08.

Seppur da pochi anni sul mercato, Pform ha saputo coniugare professionalità, etica ed orientamento al mercato del lavoro raggiungendo risultati apprezzabili, testimoniati dai propri allievi e dai numerosi interlocutori aziendali ed istituzionali, tra i quali l'Istituto Universitario di Mediazione Linguistica di Varese, con i quali si confronta quotidianamente.

La mission di Pform riguarda innanzitutto il valore della persona e la sua crescita. Obiettivo primario è quello di fornire risposte significative ed efficaci ai diversi fabbisogni di sviluppo delle professionalità ed erogare servizi formativi e consulenziali altamente competitivi, innovativi e qualificati.

Obiettivi

Il Master in Marketing, Comunicazione di Impresa & Sales Management si pone l'obiettivo di rispondere in modo soddisfacente alle richieste del mercato e alle aspettative dei destinatari affrontando gli aspetti più importanti del marketing, della comunicazione d'impresa e le strategie di vendita di un prodotto o servizio. Negli ultimi anni, a ricoprire i ruoli chiave nell'impresa sempre più spesso sono state chiamate figure professionali esperte e specificamente formate sulla relazione con il pubblico e con i media.

I discenti del Master acquisiranno le competenze più ricercate nel mondo del lavoro. Saper elaborare strategie di mercato e avere le giuste competenze nel settore del marketing sono requisiti fondamentali per chi vuole inserirsi in azienda. Il saper comunicare abbinato alla conoscenza del prodotto, alle tecniche di vendita e alla conoscenza dei bisogni della clientela sono strumenti apprezzati da qualsiasi realtà aziendale. *Non basta conoscere il mercato o il prodotto occorre saper promuoverlo e venderlo.*

Destinatari

Il Master è rivolto a tutti coloro che vogliono acquisire gli strumenti necessari per operare nel campo del marketing e della comunicazione, sia come consulenti sia come operatori all'interno di aziende o società del settore.

Metodologia didattica

La metodologia didattica usata in Pform è caratterizzata da uno stile teorico-pratico. Le lezioni, infatti, sono composte da una prima parte teorica, pensata per consentire agli allievi di acquisire la terminologia utilizzata nel marketing e le conoscenze tecnico-specialistiche reali, e da una seconda parte volta a mettere in pratica sin da subito quanto appreso teoricamente. La parte pratica consiste in una serie di esercitazioni individuali e di gruppo, casi aziendali ed esempi concreti tratti dalle diverse realtà aziendali, con l'aggiunta di testimonianze da parte di professionisti appartenenti a diverse realtà nel mondo della comunicazione e del marketing, strumenti indispensabili nella successiva fase di stage dove l'allievo entrerà in pianta stabile in azienda.

Materiale didattico

Pform fornirà ai propri discenti tutto il materiale didattico necessario per seguire passo dopo passo tutta la fase teorica in aula. Oltre alle dispense e alle slides predisposte ad hoc da ciascun docente per ogni giornata di lezione, Pform metterà a disposizione una completa bibliografia di testi e manuali del settore che rappresenteranno utili strumenti per completare il bagaglio culturale nelle materie oggetto del Master.

Articolazione del Master

Fase d'aula
Project work
Test di verifica finale
Stage

Fase d'aula

La fase d'aula è di 250 ore con formula week-end (sabato e domenica): dalle ore 9:30 alle ore 18:30 il sabato e dalle 09:30 alle 13:30 la domenica

Project work

Il project work è un progetto che viene assegnato dai responsabili del Master con un duplice obiettivo: verificare l'apprendimento in aula e permettere agli allievi di confrontarsi con contesti aziendali reali. L'obiettivo è "professionalizzare" ulteriormente gli allievi sulla base dei casi aziendali proposti e potenziarne le capacità di relazionarsi e lavorare in team, fondamentali in vista del successivo inserimento in stage.

I discenti, suddivisi in gruppi di lavoro, realizzeranno un progetto empirico di ricerca simulando e descrivendo processi aziendali.

Test di Verifica Finale

Alla fine dei moduli didattici e prima della giornata di chiusura del Master è previsto un test di verifica finale per poter valutare il reale apprendimento da parte dei discenti. La prova sarà incentrata su tutti gli argomenti del Master.

Stage

Alla fine dell'intera fase d'aula è garantito a tutti i candidati un periodo di stage di 3/6 mesi (periodo concordato in base alla disponibilità dell'azienda ospitante), in modo da permettere ai discenti di mettere in pratica tutte le competenze acquisite nonché di favorire il loro ingresso nel mondo del lavoro. I discenti al compimento di ogni mese di stage effettueranno una relazione tecnica su tutte le attività svolte, in modo da consentire alla Pform di seguire costantemente i propri allievi e di garantire anche in questa fase la massima efficienza e il massimo risultato sia per l'azienda che per il tirocinante. Lo stage garantisce credito formativo ai sensi della legge 24 giugno 1997, n. 196, sui tirocini formativi e di orientamento.

PFORM, PER FAVORIRE L'INSERIMENTO IN STAGE DEI PROPRI ALLIEVI, OLTRE AL CONTATTO CON LE PROPRIE AZIENDE PARTNER, HA STIPULATO UN ACCORDO DI PLACEMENT STAGE CON IL GRUPPO BOSCOLO GRAZIE AL QUALE I CANDIDATI CHE NE FACCIANO RICHIESTA, NEL RISPETTO DELLE REGOLE PREVISTE DALL'ACCORDO STESSO, POTRANNO TROVARE COLLOCAZIONE NELLE AZIENDE INDIVIDUATE DAL SERVIZIO PLACEMENT DEL GRUPPO.

Career Service

Pform ti aiuta a sviluppare la tua professionalità attraverso un servizio di carriera individuale. Ogni allievo seguirà un percorso di orientamento e bilancio di competenze quale utile strumento nella fase di inserimento del mondo del lavoro. L'obiettivo del career service è triplice: fornire una conoscenza sulle dinamiche del mercato del lavoro e in particolare delle figure professionali che operano nel settore turismo; rendere gli allievi consapevoli delle proprie potenzialità, attitudini e preferenze; fornire strumenti di self marketing a partire dalla redazione della lettera di presentazione e del curriculum vincente.

Struttura Organizzativa

Docenti

Il corpo docente è costituito da professionisti che operano quotidianamente nei settori della Comunicazione, del Sales e del Marketing. Pertanto essi sono in grado di garantire, oltre ad un'accurata ed attenta teoria degli argomenti, anche una validissima e concreta esperienza pratica. La nostra faculty è composta da: Consulenti aziendali, Direttori del Personale, Direttori commerciali e marketing, Responsabili d'azienda, Responsabili Area Marketing, Psicologi del Lavoro, Esperti in Comunicazione, Professori Universitari.

Modalità di ammissione e Selezioni

Il Master è a numero chiuso. Pertanto la partecipazione al Master avviene attraverso un processo di selezione che consiste in:

Test psico-attitudinale;

Colloquio individuale.

La valutazione verrà effettuata da un Comitato Scientifico composto dai responsabili del Master e terrà conto dei risultati dei suddetti test, del colloquio individuale e del curriculum vitae. Per partecipare alle selezioni i candidati dovranno inviare la scheda di adesione e correderla con il curriculum vitae e una foto tessera.

Informazioni generali

Quota di partecipazione

La quota di partecipazione al Master, comprensiva di materiale didattico, career service, project work e stage, è di Euro 3.000,00 + IVA

Formula senza stage

Euro 2.500,00 + IVA

Modalità di pagamento

Acconto del 10% al momento dell'iscrizione. Il restante importo sarà suddiviso in 5 rate mensili. Sono previste diverse agevolazioni per venire incontro alle esigenze di tutti i partecipanti

Borse di studio

Ai primi 10 iscritti saranno erogate borse di studio del valore di Euro 500,00

Sede e Durata

Galleria Mediterraneo, via San Leonardo 52, Salerno
Marzo – Luglio 2012

Attestati

Alla fine della fase d'aula verrà rilasciato il Diploma di Master in Marketing, Comunicazione di Impresa e Sales Management

Programma

1. Area Propedeutica

General management
Organizzazione aziendale
Strategia d'impresa

Statistica
Economia
Budgeting
Business Administration

Le risorse umane in azienda

2. Marketing Management

Le definizioni di marketing
Il marketing strategico
Il marketing internazionale
Il marketing operativo
Il marketing mix
Product management
Trade marketing
Consumer behavior
Web marketing
Ricerche di mercato

3. La Comunicazione di Impresa

La Comunicazione

Le definizioni di comunicazione

Il processo di comunicazione

La comunicazione verbale, non verbale e paraverbale

I disturbi nel processo di comunicazione

Gli assiomi fondamentali della comunicazione

L'interlocutore nel processo comunicativo: arrabbiato, cordiale, emotivo, amichevole (percezione)

L'ascolto come elemento strategico nella comunicazione

La Comunicazione applicata alla vendita

Lo stile di comunicazione adatto alla vendita

La comunicazione assertiva

La comunicazione persuasiva

La comunicazione interpersonale

La comunicazione efficace

Comunicazione e public speaking

Communication management

Media planning

Brand management

4. Sales management

Tecniche di vendita

La vendita efficace

La motivazione

Gli stili di vendita

Le politiche di vendita e i processi negoziali

La gestione delle risorse di vendita

La preparazione del piano di vendita

I sistemi premianti

I processi negoziali

Trade marketing e distribuzione

5. Customer Satisfaction

Le aspettative

L'orientamento al cliente

Qualità offerta e qualità percepita

La misurazione della Customer Satisfaction

Strategie di fidelizzazione

Come gestire la Customer Satisfaction

La gestione delle obiezioni

6. La Pubblicità

Tecniche della comunicazione pubblicitaria

Il prodotto e/o servizio

I livelli di prodotto

Le gerarchie di prodotto

Le caratteristiche di un prodotto e/o servizio

Il ciclo di vita del prodotto

Lo sviluppo di nuovi prodotti

7. Event Marketing

L'evento come strumento di comunicazione dell'impresa

La progettazione dell'evento

Il reperimento dei fondi

I vari tipi di eventi: culturali, teatrali, musicali, congressuali.

L'ufficio stampa

L'amministrazione degli eventi

I punti di forza del Master Pform

Formula week-end

La formula week-end consente di conciliare le esigenze di formazione e di specializzazione delle proprie conoscenze con gli impegni quotidiani legati alla conclusione degli studi universitari o all'attività lavorativa.

Numero chiuso

La partecipazione al Master è riservata ad un massimo di 15 allievi. L'obiettivo è garantire la qualità e l'operatività delle attività didattiche. L'ammissione è subordinata al superamento di una serie di prove selettive quali: test psico-attitudinale, colloquio motivazionale. Alle prove è assegnato un punteggio finale che comporta l'ammissione o meno al corso. Il candidato può, in qualsiasi momento, richiedere la visione delle prove sostenute per verificare la veridicità dei risultati della selezione sostenuta. L'ammissione all'attività formativa è frutto di una scrupolosa valutazione del candidato.

Programma didattico rispondente alle esigenze delle imprese

La fase d'aula del Master, articolata in 250 ore, è stata progettata in maniera tale da garantire, da un lato, una panoramica a 360 gradi dell'area marketing e comunicazione, dall'altro, approfondimenti relativi agli aspetti più importanti del settore. Il programma didattico è pensato per soddisfare le esigenze delle imprese che richiedono nel contempo una preparazione generalista e competenze sempre più specialistiche legate al settore.

Career service

Gli allievi vengono supportati, mediante colloqui individuali, nell'individuazione delle collocazioni professionali più idonee in base alle proprie esigenze, attitudini e capacità, nella promozione di sé, e infine guidati alla corretta redazione del curriculum vitae e preparati ai colloqui di selezione. I servizi di orientamento e di placement offerti dalla Pform sono costantemente vicini sia alle esigenze degli allievi sia alle richieste del mercato del lavoro su tutto il territorio nazionale.

Stage garantito e placement consolidato

Lo stage è garantito da contratto nella/e regione/i di preferenza del candidato. La ricerca della collocazione in stage non solo è coerente con gli obiettivi formativi del Master, ma tiene anche conto delle preferenze di ciascun allievo rispetto alla tipologia di azienda e all'area geografica. La stipula di accordi e convenzioni ad hoc con enti pubblici e privati, la logica dell'interazione con i soggetti presenti sul territorio, l'adesione a progetti di sviluppo hanno consentito di rendere più efficaci ed efficienti le azioni di placement. L'attività di stage, per coloro che non hanno finito ancora gli studi universitari, garantisce credito formativo ai sensi della legge 24 giugno 1997, n. 196, sui tirocini formativi e di orientamento.

Agevolazioni e borse di studio

Nel rispetto del diritto allo studio, Pform mette a bando borse di studio a copertura parziale della quota di partecipazione. Per tutti gli allievi sono inoltre previste agevolazioni sulle modalità di pagamento (possibilità di versare la quota di partecipazione in cinque o più rate mensili senza interessi e senza la richiesta di documentazione specifica, ma semplicemente ascoltando le esigenze dei nostri candidati).

Faculty di professionisti

Il corpo docente è costituito da professionisti/consulenti del settore marketing e comunicazione con comprovate esperienze nell'ambito formativo e del lavoro, in grado di garantire, oltre ad un'accurata ed attenta teoria degli argomenti, una validissima e concreta esperienza pratica. Oltre ad un nucleo stabile di docenti altamente qualificati, Pform si avvale di testimoni aziendali che operano nell'area marketing di imprese locali e nazionali.

Testimonianze aziendali

Le testimonianze aziendali rappresentano un momento fondamentale all'interno del Master in quanto mettono i candidati in diretto contatto con Responsabili aziendali. Durante le testimonianze, gli allievi, oltre a toccare con mano le singole realtà aziendali, sono sottoposti a colloqui individuali e di gruppo da parte di esperti del settore. Queste giornate rappresentano, quindi, per gli allievi un'ottima vetrina per mettersi in mostra.

Metodologia didattica orientata all'operatività

La didattica è orientata a sviluppare non solo conoscenze, ma soprattutto competenze. Grazie alla cooperazione con enti e aziende sensibili alle tematiche della formazione manageriale, la metodologia didattica utilizzata è orientata all'operatività: ai contenuti teorici si affiancano le numerose esercitazioni individuali e di gruppo, le simulazioni, lo studio dei casi aziendali. L'allievo è chiamato a partecipare attivamente alle giornate formative ponendosi come attore e non spettatore del proprio processo di apprendimento. Obiettivo è consentirgli di sviluppare le tre dimensioni dell'esperienza formativa efficace: il sapere, il saper fare e il saper essere. Le testimonianze aziendali e le continue esperienze di team working e team building conferiscono alle attività didattiche un taglio decisamente pratico, presupposto per lo sviluppo di competenze oltre che di conoscenze.

Materiale didattico originale

Il materiale didattico (slide di presentazione, esercitazioni e schede operative, dispense, bibliografia di testi e manuali del settore, giornali e riviste del settore) è ricco di strumenti operativi estratti dalla "cassetta degli attrezzi" dei professionisti del marketing. Predisposto ad hoc dai docenti per ciascun modulo didattico, il materiale didattico è fornito su supporto digitale e cartaceo e rimodulato sulla base delle esigenze dell'aula.

Sede didattica

La sede didattica rispetta la normativa antinfortunistica, le norme in materia di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro (d.lgs. 81/2008 e successive modifiche), di prevenzione incendi e abbattimento delle barriere architettoniche. L'aula ove si svolgeranno le lezioni è attrezzata con 15 postazioni di studio, una lavagna a fogli mobili, PC portatile e videoproiettore. La struttura è dotata di altre due aule idonee allo svolgimento delle attività di gruppo. Pform mette a disposizione degli allievi testi e manuali legati al settore delle risorse umane; CD-rom; abbonamenti a quotidiani, periodici e riviste. Per la lettura del materiale bibliografico, l'approfondimento e lo studio, gli allievi possono usufruire degli spazi messi a disposizione da Pform durante tutta la settimana secondo gli orari di ufficio.

Professionalità della Scuola

Pform, ente certificato secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2008 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di servizi formativi in ambito professionale e per i servizi di orientamento in ambito scolastico, associato a Confindustria Salerno e all'ASITOR, Associazione Italiana per l'Orientamento, in fase di accreditamento alla Regione Campania e accreditato Forma.Temp, opera con professionalità non solo nell'Alta Formazione Manageriale, ma anche nella formazione aziendale e nell'orientamento scolastico e professionale. Lo staff della Pform è composto da: Consulenti delle Risorse Umane (selezionatori e formatori senior), Orientatori Professionali riconosciuti dal Ministero dell'Istruzione, Psicologi clinici e del lavoro, Progettisti per la formazione finanziata e per i progetti europei, Docenti Universitari, Docenti Madrelingua per i corsi di lingue, Consulenti del Lavoro, Commercialisti, e Avvocati.

Centralità dell'allievo

L'attività formativa pone al centro l'allievo ed è strutturata in maniera tale da valorizzarne le capacità individuali, potenziarne i talenti, metterne in risalto le qualità, in particolare quelle di collaborazione e leadership. Tutte le attività della Scuola, dalla progettazione ed erogazione delle giornate formative alla collocazione in stage, tengono conto delle esigenze professionali e umane di ciascun allievo. Partecipare ad un Master Pform significa non solo frequentare un corso, ma vivere un'esperienza formativa e umana in un ambiente stimolante al fianco di persone motivate.

E dopo...?

Pform ha creato il Network Pform, un centro formato da docenti, da professionisti, allievi ed ex-allievi, attraverso il quale condividere e scambiare informazioni ed aggiornamenti riguardanti il mondo del lavoro e della formazione. Far parte di questo network dà la possibilità a tutti i partecipanti del Master e dei vari corsi targati Pform di avere una serie di vantaggi e agevolazioni su tutte le attività di formazione e di consulenza del nostro Ente.

Tra i servizi offerti da Pform ricordiamo

Area Consulenza:

Consulenza contabile, legale e del lavoro

Orientamento professionale per giovani diplomati e laureati

Pianificazione economico finanziaria dedicata sia ai privati che alle imprese

Area Formazione:

Master post-laurea

Seminari ad hoc

Corsi professionali e di Lingue

Tutto ciò garantirà continuità nel rapporto con tutta l'utenza, poiché per Pform non siete un numero ma persone.

I nostri discenti hanno la garanzia di rappresentare il punto centrale della nostra società, da seguire e accompagnare per mano verso quello che è l'obiettivo Pform: Formare i Professionisti del futuro.

Pform. Ti aiutiamo a creare il tuo futuro perché da questo dipende il nostro.

AZIENDE ED ENTI CONTATTATI PER:

COLLOQUI STAGE

TESTIMONIANZE

DOCENZE

COLLABORAZIONI

FORMAZIONE

ADECCO ITALIA SPA

ADRIATICA CONSULTING

AFS INTERNATIONAL

AMBROSIO GROUP

ANTONIO AMATO SPA

ARTICOLO1 SPA

ASITOR

ASSIST OUTPLACEMENT & CAREER MANAGEMENT

ASSITECA SPA

ASSOCIAZIONE LABOR SALERNO

ASSOCIAZIONE STUDENTI FUORI SEDE

BEGEAR

BOLTON ALIMENTARI SPA

BOMBARDIER

CAPRI SRL (MARCHIO ALCOTT)

CLUB MED

CMQ INFORMATICA

CONFINDUSTRIA SALERNO

CONSORZIO ASMEZ

CONSORZIO DI BONIFICA INTEGRALE SARNO

CONSORZIO FORMAT

DE LUCA GROUP ITALY SPA

DESPAR CAMPANIA

EASY CENTER

EDEN VIAGGI

EMME NEWS

ENTE PARCO FIUME SARNO

ESSEDI SPA (ANTONY MORATO)

EURO JAPAN SERVIZI LINGUISTICI

FAIRPLACE

FILTRONA ITALIA SPA

FORMAMENTIS

GARGIULO & MAIELLO SPA

GENIAH MAKE UP PROFESSIONAL

GE.SCO. AMBIENTE

GI GROUP SPA

GIANLUCA FARUOLO PHOTOGRAPHER

GRUPPO MAIORANA SPA

GUESS

HOLIDAY SERVICE

HOTEL AMERICA

HOTEL INVEST ITALIANA SPA

HOTEL POLO NAUTICO

IELA SERVICE CENTER

I.F.O.C.

IGS CAMPANIA

I&D INDUSTRIA E DISTRIBUZIONE

ISTITUTO DON LUIGI STURZO

JOLLY ANIMATION

LA SINTESI

LAVORINT RISORSE

LAVORO.DOC

M. & C. SERVICE

MEDITERRANEA HOTEL

METIS SPA

METIVA CONSULTING

NEO CONSULTING

NEOMOBILE SPA

NEPHROCARE ITALIA SPA

OBIETTIVO LAVORO

OLIO BASSO

OM ELEVATORI

ONMIC

ORIENTA SPA

PASVENS

PWORK PSICOLOGIA & LAVORO

PIANO DI ZONA AMBITO S2

PSYCO PRAXIS

QUANTA SPA

SIBILLA NET

START PEOPLE AGENZIA PER IL LAVORO

RADAR CONSULTING

RENAULT

REPOWER

RESIDENCE TRIVENTO

SALERNO CONTAINER TERMINAL SPA

SALERNO SOLIDALE

SAMARCANDA

SAN MARCO SPA COSTRUZIONI MECCANICHE

SILKY SKIN MAKE UP PROFESSIONAL

SMITH AND NEPHEW

STEP RICERCA E SELEZIONE

STUDIO STAFF

TEAM CONSULTING

TEMPI MODERNI SPA

TEMPOR SPA

VALLO UFFICIO SOLUZIONI

WEST SUD

ZUEGG

CONTATTI



Pform Scuola di Alta Formazione

via San Leonardo, 52

c/o Galleria Mediterraneo, scala B, III piano

84131 Salerno – ITALIA

Numero area formazione e commerciale:

089 336388

Numero area consulenza:

089 2854017

Fax

089 3115042

info@pform.it

Orari : 9:30-13:30 /14:00-17:30