

L'Agenzia Formativa **TOSCANA FORMAZIONE SRL** (n. cod.accr. OF0227) capofila di A.T.I con **PITAGORA TRAINING CENTER SRL** (n. cod.accr. OF0080), **CENTRO SPERIMENTALE DEL MOBILE E DELL'ARREDAMENTO SRL** (n. cod.accr. OF0168) e **READY DIGITAL SRL**, in attuazione dell'Avviso pubblico per la concessione di finanziamenti ex art. 17 comma 1 lett. a) della L.R. 32/2002 per percorsi formativi (Filiere "ICT"), approvato con D.D. n. 7852 del 10/04/2024, a valere sul PR FSE+ Toscana 2021-2027, a seguito dell'ammissione a finanziamento, con D.D. n. 28641 del 17/12/2024, del progetto acronimo **DIGITAL COM** titolo **MEDIAMARKETING – GESTIONE E VENDITA DI SOLUZIONI IT** (codice progetto 318276) organizza il percorso formativo

TECNICO DELLE ATTIVITÀ DI VENDITA DI PRODOTTI E SOLUZIONI IT

Matricola 2025LM0400

Scadenza iscrizioni 24 aprile 2026

Il corso è interamente gratuito in quanto finanziato dalla Regione Toscana con risorse a valere sul PR FSE+ Toscana 2021-2027 e inserito nell'ambito di Giovanisi (www.giovanisi.it), il progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani.

DESCRIZIONE DEI CONTENUTI:	<p>Il percorso formativo, della durata complessiva di n. 600 ore, è articolato nelle seguenti unità formative:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 - Lingua Inglese per il commercio – 20 ore 2 - Nozioni di diritto del lavoro, sicurezza e diritto commerciale – 28 ore 3 - Nozioni di Privacy – 16 ore 4 - Analisi e pre-sales – 32 ore 5 - Selling Strategy – 40 ore 6 - Proattività e cross selling – 40 ore 7 - Comunicazione efficace – 40 ore 8 - Tipologia di offerta – 30 ore 9 - Il documento dell'offerta – 40 ore 10 - Customer care – 32 ore 11 - Gestione post - vendita – 32 ore 12 - UF stage – 220 ore <p>Il percorso, all'interno delle 600 ore, prevede inoltre n° 30 ore di attività di accompagnamento (di cui 22 di gruppo e 8 individuali).</p>
COMPETENZE PROFESSIONALI:	Il percorso formativo ha l'obiettivo di formare 15 soggetti in grado di occuparsi della vendita di soluzioni IT, aiutando i clienti che abbiano necessità di acquistare apparecchiature e/o programmi informatici ad individuare le soluzioni hardware e software più adatte per le loro esigenze
SBOCCHI OCCUPAZIONALI:	I soggetti che concluderanno positivamente il percorso formativo avranno la possibilità di presentarsi nel mercato del lavoro con un set di competenze ampiamente spendibile presso qualsiasi azienda che si occupi di vendita di soluzioni hardware e software, e più in generali di soluzioni tecnologiche anche relative ad altro settore.
STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO E FREQUENZA:	<p>Il corso prevede n° 600 ore totali, di cui n° 104 ore di aula, n° 246 ore di laboratorio n° 30 ore di orientamento collettivo/individuale (di cui 22 di gruppo e 8 individuali) e n° 220 ore di stage in aziende del settore. Le lezioni si svolgeranno in orario 9-13 e/o 15-19 dal (giorni settimana) lunedì al venerdì.</p> <p>La percentuale di frequenza obbligatoria è pari al 70% del monte ore complessivo del corso.</p> <p><i>È prevista l'erogazione di un'indennità di frequenza pari a € 3,50 per ora di formazione (al netto delle ore di stage), fino a un massimo di € 250 euro per allievo, purché l'allievo frequenti almeno il 70% del percorso stesso. E' previsto un rimborso spese per il vitto per tutti i partecipanti in caso di lezioni giornaliere che prevedano una pausa tra la sessione mattutina e quella pomeridiana; è inoltre previsto un rimborso spese per partecipanti che utilizzino mezzi pubblici per il raggiungimento della/e sede/i formativa/e, o che impieghino il mezzo proprio in assenza di collegamenti pubblici per percorsi superiori a 60 km. a/r dalla sede di residenza/domicilio alla sede/i formativa/e.</i></p>
NUMERO ALLIEVI PREVISTO:	15
REQUISITI DI ACCESSO DEGLI ALLIEVI:	<p>L'accesso alle attività formative è rivolto a soggetti disoccupati, inoccupati e inattivi, in possesso di uno tra i seguenti requisiti:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) qualificazione professionale di livello 3 EQF oppure b) diploma di scuola superiore di secondo grado oppure c) almeno 3 anni di esperienza lavorativa documentata nell'attività professionale di riferimento <p>I partecipanti di madrelingua non italiana dovranno possedere il certificato di livello B1 della lingua italiana presentando all'Agenzia Formativa idoneo titolo di studio e/o attestazione linguistica rilasciata da enti certificatori</p>

	<p>autorizzati atti a dimostrare il livello di conoscenza della lingua italiana posseduto. . Qualora il cittadino straniero non possieda o non sia in grado di presentare la certificazione richiesta, dovrà sostenere in ingresso una prova scritta e un colloquio al fine di dimostrare la conoscenza della lingua italiana di livello B1.</p> <p>Per eventuali titoli di studio conseguiti in un paese estero, dovrà essere presentata documentazione prevista dal paragrafo B.1.2.1 DGR 988/19 e ss.mm.ii.</p>
PERIODO DI SVOLGIMENTO:	Da aprile a ottobre 2026
SEDE DI SVOLGIMENTO:	Toscana Formazione srl, Via Orcagna 12, Firenze
PROVE FINALI E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:	<p>Al termine di ciascuna unità formativa sarà prevista l'effettuazione di almeno una prova a scelta tra le seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prova scritta (per le UF di carattere teorico); - Prova tecnico pratica (per le UF di carattere pratico – laboratoriale) - Colloquio di approfondimento. <p>Al termine del percorso formativo è previsto un esame di qualifica che prevedrà l'effettuazione delle seguenti prove:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prova tecnico – pratica da realizzare sulla base di una traccia operativa; - Colloquio
CERTIFICAZIONE FINALE:	<p>Al termine del Percorso finalizzato al rilascio della qualifica di “TECNICO DELLE ATTIVITÀ DI VENDITA DI PRODOTTI E SOLUZIONI IT” - IV Liv. EQF. è previsto un esame finale.</p> <p>L'ammissione all'esame finale è subordinata alla frequenza minima obbligatoria i partecipanti che abbiano frequentato almeno il 70% del monte ore complessivo (del percorso formativo e, all'interno di tale percentuale, almeno il 50% delle ore di stage) e all'ottenimento di un punteggio medio almeno sufficiente (60/100) nelle verifiche intermedie.</p> <p>A coloro che non dovessero superare l'esame verrà rilasciata una dichiarazione delle UF superate.</p>
RICONOSCIMENTO CREDITI:	<p>Il riconoscimento dei crediti formativi in entrata verrà effettuato nel rispetto di quanto previsto dalla D.G.R. n. 988 del 29/07/2019 e ss.mm.ii.</p> <p>La richiesta dei crediti formativi dovrà avvenire all'atto dell'iscrizione. Ciascun/a candidato/a potrà richiedere il riconoscimento di competenze su ogni singola UF, compilando apposito modello predisposto dall'Agenzia e allegando la relativa documentazione attestante il possesso delle competenze.</p>
MODALITÀ DI ISCRIZIONE	<p>La scheda di iscrizione (reperibile sul sito www.toscanaformazione.net, oppure presso la sede formativa), corredata da copia del documento di identità, copia del CV datato e sottoscritto, ed eventualmente copia della documentazione per la richiesta del credito formativo, dovrà pervenire con una delle seguenti modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Invio mezzo PEC all'indirizzo comunicazioni@pec.toscanaformazione.net Invio mezzo posta raccomandata con ricevuta di ritorno all'indirizzo seguente: Toscana Formazione srl, via della Fontina 2 - 53043 Chiusi (SI) - Invio mezzo posta elettronica ordinaria all'indirizzo info@toscanaformazione.net <p>In caso di invio mezzo posta elettronica ordinaria precisiamo che tutti i files dovranno essere in formato .pdf, e la copia originale della domanda dovrà comunque esser consegnata nei termini previsti.</p>
Documenti da allegare alla domanda di iscrizione	<ul style="list-style-type: none"> - Copia documento identità; - Copia del CV sottoscritto e datato; - Copia documento attestante il possesso del titolo di studio (ad es. copia diploma maturità); - (Eventuale) Copia della richiesta di credito formativo redatto su modello da richiedere all'ente di formazione, corredata dalla documentazione attestante il possesso dei titoli a conferma della richiesta del credito; - (Eventuale) Copia permesso di soggiorno per cittadini extra – comunitari.
Modalità di selezione degli iscritti	<p>Le prove di selezione comprenderanno:</p> <p>a) 1 test scritto (risposta chiusa, 20 items) di conoscenza del contesto locale e del settore professionale (40% della valutazione);</p> <p>b) 1 colloquio motivazionale individuale (della durata massima di 20 minuti/partecipante), durante il quale verranno analizzate le motivazioni alla candidatura, l'effettiva disponibilità alla frequenza, l'interesse specifico verso il percorso e la presenza di idee di sviluppo individuale (60% della valutazione).</p> <p>Sarà data successiva comunicazione delle data ed orario delle prove.</p>
Informazioni:	<p>Tel. 3756844486 – 346 6066513</p> <p>Mail: info@toscanaformazione.net</p> <p>www.toscanaformazione.net</p>
Referente:	Andrea Cerini - Mail: cerini@toscanaformazione.net