

L'Agenzia Formativa Agenzia per lo Sviluppo Empolese – Valdelsa Scpa (n. cod. accr. OF0005) capofila di A.T.S con Adiacent Srl e Voip Voice 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 nel Commercio, approvato con D.D. n. 25452 del 27/11/2025, a valere sul PR FSE+ Toscana 2021-2027, a seguito dell'ammissione a finanziamento, con D.D. n. 14678 del 19/06/2026, del progetto acronimo E Market titolo Tecnico delle attività di marketing (codice progetto 326179) organizza il percorso formativo

Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT – Matricola 2026LM1086

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 Giovanisì (www.giovanisi.it), il progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani.

DESCRIZIONE DEI CONTENUTI:	<ul style="list-style-type: none">1 Fondamenti dell'Information Technology 30 ore2 Analisi dei processi aziendali, delle esigenze del cliente e soluzioni tecnologiche per l'impresa 48 ore3 Formulazione dell'offerta commerciale 56 ore4 Lingua inglese tecnica 36 ore5 Normative e aspetti contrattuali 16 ore6 Tecniche di negoziazione e gestione della trattativa 56 ore7 Gestione del database clienti e strumenti digitali 36 ore8 Conclusione della vendita 48 ore9 Assistenza post-vendita e fidelizzazione 44 ore10 UF Stage 200 oreTotale UF 570 oreTotale ore di accompagnamento 30 ore (di cui 22 di gruppo e 8 individuali)Totale percorso 600 ore
COMPETENZE PROFESSIONALI:	<p>Gli obiettivi in termini di competenze professionali fanno riferimento a quelli definiti dalle singole UC che compongono la figura. Nel dettaglio, la figura formata sarà in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none">- Analizzare le esigenze ed i vincoli del cliente, per definire le caratteristiche ottimali della soluzione IT da proporre- Assistere il cliente per le eventuali necessità conseguenti alla vendita, costituendo un punto di riferimento per la soluzione di eventuali problematiche e per la definizione di eventuali modifiche/integrazioni agli aspetti contrattuali- Concludere la trattativa di vendita, esaminando con il cliente gli aspetti principali dell'offerta che necessitino di chiarimenti e negoziando gli aspetti contrattuali (prezzo, tempi di consegna, modalità di pagamento, etc.), nei limiti dei margini di autonomia concessi dalla direzione commerciale- Formulare un'offerta commerciale adeguata tecnicamente e competitiva sul piano economico, che definisca le caratteristiche, il prezzo, i tempi di consegna e le modalità di pagamento dei prodotti informatici individuati come i più adatti per rispondere alle esigenze espresse dal cliente
SBOCCHI OCCUPAZIONALI:	<p>Il Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT svolge un ruolo fondamentale all'interno delle aziende che sviluppano, commercializzano o utilizzano soluzioni digitali e tecnologiche. Questa figura professionale si occupa di identificare i bisogni tecnologici dei clienti, proporre soluzioni adeguate e supportare il processo di vendita. Grazie alle sue competenze sia tecniche che commerciali, è in grado di tradurre caratteristiche tecniche complesse in vantaggi concreti per il cliente, facilitando la comprensione del valore del prodotto o servizio.</p> <p>All'interno dell'azienda, il tecnico di vendita IT contribuisce anche alle attività di prevendita, offrendo consulenza personalizzata, analizzando il contesto operativo del cliente e suggerendo le soluzioni più adeguate a</p>

	<p>migliorare l'efficienza o la sicurezza informatica. Partecipa alla preparazione delle offerte commerciali, segue le trattative e collabora con i reparti tecnici per assicurare una corretta implementazione delle soluzioni proposte. Inoltre, può svolgere attività di post-vendita, garantendo assistenza, formazione e supporto continuo ai clienti.</p>
STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO E FREQUENZA:	<p>Il corso prevede n°600 ore totali, di cui n°146 ore di aula, n° 224 ore di laboratorio n° 30 ore di orientamento collettivo/individuale (di cui 22 di gruppo e 8 individuali) e n°200 ore di stage in aziende del settore. Le lezioni si svolgeranno in orario o mattutino o pomeridiano dal lunedì al venerdì. La percentuale di frequenza obbligatoria è il 70%. È prevista un'indennità di frequenza pari a 3,50 € per ora di formazione per ciascun allievo, al netto delle ore di FAD asincrona e stage. L'indennità di frequenza è corrisposta solo a chi ha ottenuto l'attestazione finale prevista dal percorso frequentato (o abbia assolto alla frequenza minima prevista dal percorso), nel limite massimo di euro 250,00 per allievo. L'indennità di frequenza è erogata, nel caso lo stesso allievo frequenti due percorsi, per il solo primo percorso frequentato, nell'ambito dello stesso progetto e secondo gli importi che saranno previsti dall'avviso. Sono previsti rimborsi vitto per tutti gli allievi. Sono previsti rimborsi viaggio per tutti gli allievi</p>
NUMERO DI ALLIEVI PREVISTO:	15 allievi
REQUISITI DI ACCESSO DEGLI ALLIEVI:	<p>Il percorso è rivolto a persone disoccupate o inattive, in possesso di diploma di scuola superiore di secondo grado oppure di qualifica professionale di livello III EQF oppure almeno 3 anni di esperienza lavorativa documentata nell'attività professionale di riferimento. Ai cittadini stranieri, in ingresso, è richiesto il possesso del livello B1 del Quadro comune europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue (QCER), per la lingua italiana</p>
PERIODO DI SVOLGIMENTO:	dicembre 2026 – settembre 2027
SEDE DI SVOLGIMENTO:	Via Piovola 138 Empoli (FI)
PROVE FINALI E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:	<p>Sono previste le seguenti prove per l'esame finale</p> <ul style="list-style-type: none"> -una prova pratica, che rappresenta la prova cardine per la valutazione delle competenze oggetto della qualifica - il colloquio, che sarà svolto a livello individuale, ed il cui oggetto è costituito dall'argomentazione dello svolgimento della prova prestazionale
CERTIFICAZIONE FINALE:	<p>Al termine del Percorso finalizzato al rilascio della-qualifica di Tecnico – Livello IV EQF. E' 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 degli apprendimenti.</p>
RICONOSCIMENTO CREDITI:	<p>Gli utenti potranno richiedere formalmente, prima dell'inizio del percorso didattico, il riconoscimento di crediti formativi, allegando idonea documentazione comprovante le competenze già possedute che potranno essere di attestazioni, titoli, qualificazioni coerenti con lo standard professionale oggetto del percorso come previsto dalla DGR 988/2019 e ss.mm.ii. La Commissione per il riconoscimento dei crediti formativi in</p>

	ingresso prevede l'utilizzo di una specifica procedura formalizzata all'interno di un apposito verbale/dossier.
MODALITA' DI ISCRIZIONE	Presso la segreteria dell'ASEV è possibile ricevere informazioni sul percorso, reperire modulistica e presentare la domanda di iscrizione. Entro il termine del 3 dicembre 2026, con una delle seguenti modalità: consegna a mano; invio a mezzo pec all'indirizzo asev@pec.it
DOCUMENTI DA ALLEGARE ALLA DOMANDA DI ISCRIZIONE	<ul style="list-style-type: none"> •La fotocopia di un documento d'identità in corso di validità e permesso di soggiorno (se stranieri extra UE) •Diploma di scuola superiore (Dichiarazione di valore attestante il Titolo di studio se conseguito all'estero) •Curriculum vitae •Attestato Lingua Italiana B1 per stranieri non diplomati in Italia
SCADENZA DELLE ISCRIZIONI	03/12/2026
MODALITÀ DI SELEZIONE DEGLI ISCRITTI	Requisiti non obbligatori ma valutati positivamente saranno la motivazione verso le tematiche del corso e il possesso di abilità informatiche e la conoscenza della lingua inglese livello A2. Tutti gli iscritti, anche se in numero corrispondente ai posti disponibili, saranno comunque sottoposti a colloquio motivazionale e valutazione delle competenze in ingresso. Il 50% dei posti è riservato a donne, previo raggiungimento di livelli di sufficienza
INFORMAZIONI:	Asev: via delle Fiascaie 12 Empoli 0571/76650 mail: info@asev.it
REFERENTE:	Valentina Sieni e Borri Chiara v.sieni@asev.it ; c.borri@asev.it tel. 0571/76650