

L'Agenzia Formativa FORMAIMPRESA srl uninominale (cod. accr. OF0236) capofila di A.T.S con COSEFI CONFINDUSTRIA FIRENZE FORMAZIONE SRL (cod. accr. OF0160), ISTITUTO SUPERIORE PIERO GOBETTI - ALESSANDRO VOLTA (cod. accr. IS0066), MAX MILE 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 (Filiera "ICT - Information and Communication Technology"), 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 "LINK" titolo "LINK - COMPETENZE DIGITALI PER LO SVILUPPO DEL TERRITORIO FIORENTINO" (codice progetto 318271) organizza il seguente percorso di qualifica (matricola 2025LM0292):

Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT

Figura professionale nr 168 del Repertorio Regionale delle Figure Professionali

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:	Comunicazione e relazione interpersonale, negoziazione e gestione dei conflitti (48 ore); Caratteristiche delle principali soluzioni tecnologiche per l'impresa (42 ore); Processi aziendali in ambito ICT e Industria 4.0 (56 ore); Analisi delle esigenze del cliente e dell'organizzazione aziendale in ambito ICT (62 ore); Normativa sulla sicurezza e di settore (credito al consumo, tipologie di garanzie, privacy, ecc.) (40 ore); Lingua inglese di settore (24 ore); Strutturazione di un'offerta commerciale personalizzata (60 ore); Post-vendita e customer care (58 ore)
COMPETENZE PROFESSIONALI:	I partecipanti saranno in grado di comprendere le esigenze del cliente in ambito ICT; proporre e illustrare soluzioni hardware e software adatte; gestire il processo di vendita e post-vendita; utilizzare tecniche di comunicazione e negoziazione, anche in lingua inglese; organizzare e pianificare le attività commerciali. Gli obiettivi generali in termini di competenze tecnico-professionali sono: - Analisi delle esigenze del cliente (UC923): Analizzare le esigenze ed i vincoli del cliente, per definire le caratteristiche ottimali della soluzione IT da proporre. - Formulazione dell'offerta (UC924): 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 - Conclusione della vendita (UC925): 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. - Assistenza post-vendita (UC926): 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.
SBOCCHI OCCUPAZIONALI:	Il corso è finalizzato alla formazione di figure professionali specializzate nella vendita di soluzioni IT, in grado di supportare i clienti nell'individuazione e nell'acquisto di hardware e software adeguati alle loro esigenze. I partecipanti potranno operare all'interno di imprese del settore ICT, aziende di consulenza informatica, reparti commerciali specializzati in tecnologie digitali o in start-up innovative che sviluppano e commercializzano prodotti e servizi IT.
STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO E FREQUENZA:	Il corso prevede n° 600 ore totali: n° 172 ore di aula di cui n° 218 di laboratorio, n° 30 ore di orientamento (di cui n° 8 ore individuali e n° 22 ore di gruppo), n° 180 ore di stage in aziende del settore. Le lezioni si svolgeranno in orario 09:00-13:00 e/o 14:00-18:00 dal lunedì al venerdì. La percentuale di frequenza obbligatoria è 70% del monte ore complessivo, di cui almeno 50% dello stage.
NUMERO DI ALLIEVI PREVISTO:	Il corso prevede 15 partecipanti, da normativa fino a un massimo di 20 nella riapertura della pubblicizzazione. Verrà favorita la partecipazione delle persone di genere femminile attraverso una riserva del 53% dei posti disponibili per donne (8 su 15 partecipanti)
REQUISITI DI ACCESSO DEGLI ALLIEVI:	L'accesso al percorso è riservato a persone non occupate in possesso di almeno uno dei seguenti requisiti: - qualifica professionale di livello 3 EQF - oppure - diploma di scuola secondaria di secondo grado - Oppure - esperienza lavorativa documentata di almeno tre anni in ambito coerente. E' richiesta la conoscenza della lingua inglese di livello A2.

	Inoltre, ai cittadini stranieri è richiesto: - il possesso del livello B1 di italiano ai sensi del Quadro comune europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue (QCER); - il possesso di adeguato titolo di studio, anche conseguito nel paese di provenienza.
PERIODO DI SVOLGIMENTO:	Il corso è iniziato il 13 luglio 2026. Si tratta di una riapertura delle iscrizioni per il reperimento di ulteriori 5 allievi entro il 10% del monte ore. È prevista una pausa per il mese di agosto 2026 con ripresa delle lezioni il 7 settembre 2026.
SEDE DI SVOLGIMENTO:	Formaimpresa Surl – Piazza Pietro Annigoni 9/D, 50122 Firenze
PROVE FINALI E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:	L'esame finale sarà così strutturato: - Prova tecnico- pratica n. 1 Prova tecnico-pratica (UC 923-UC 924) finalizzata all'analisi delle esigenze del cliente e alla redazione/formulazione di una proposta di acquisto/pagamento (completa di tempistiche, modalità di consegna, ecc.) per l'acquisto del servizio/prodotto IT. n. 1 Prova tecnico-pratica (UC 925-UC 926) di gestione della trattativa e della negoziazione con il cliente e di implementazione di un servizio di assistenza post-vendita da affiancare al prodotto IT proposto. - Colloquio individuale strutturato Saranno previste delle prove intermedie al termine di ciascuna UF.
CERTIFICAZIONE FINALE:	Al termine del Percorso finalizzato al rilascio della qualifica di Attestato di qualifica professionale di "Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT" (Figura nr 168 del RRF, livello EQF 4) è previsto un esame finale come sopra descritto. 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, laddove previsto) e all'ottenimento di un punteggio medio almeno sufficiente (60/100) nelle verifiche intermedie. In caso di superamento parziale dell'esame verrà rilasciata una Certificazione delle competenze per le ADA/UC con esito positivo, mentre a chi non dovesse completare il corso sarà rilasciata una Dichiarazione degli apprendimenti per le Unità Formative frequentate con valutazione positiva.
RICONOSCIMENTO CREDITI:	Contestualmente all'iscrizione, gli allievi potranno richiedere il riconoscimento di crediti in ingresso, secondo le procedure previste dalla vigente normativa, fino ad un massimo del 90% delle ore. Il riconoscimento verrà svolto attraverso l'analisi di soli titoli formali e/o qualificazioni coerenti con lo standard professionale oggetto del percorso.
MODALITÀ DI ISCRIZIONE	Il candidato dovrà presentare la propria candidatura sul modulo unificato della Regione Toscana. Le domande potranno essere inviate via e-mail, posta o consegnate a mano agli indirizzi indicati nella sezione "Informazioni". È responsabilità del candidato assicurarsi che la ricezione della domanda avvenga nei tempi previsti.
Documenti da allegare alla domanda di iscrizione	Il candidato dovrà presentare: - Curriculum vitae; - Copia del documento d'identità (per gli stranieri è necessario anche il permesso di soggiorno in corso di validità)
Scadenza delle iscrizioni	Il termine è previsto per l'11 settembre 2026 alle ore 13.00 (a seguito di nuova apertura delle iscrizioni per reperimento di ulteriori 7 allievi entro il 10% delle ore totali). Il percorso è iniziato il 13 luglio 2026
Modalità di selezione degli iscritti	La selezione sarà effettuata <u>solo</u> nel caso in cui le domande d'iscrizione siano superiori al numero di 20 posti previsti nel progetto. Nel caso, la selezione verrà effettuata il 14 settembre 2026 dalle ore 09.00 alle ore 13.00 presso la nostra sede in Piazza P. Annigoni 9/d a Firenze e si articolerà in 2 prove: -Test con domande a risposta multipla su specifiche conoscenze o capacità richieste dal percorso formativo da intraprendere - Colloquio motivazionale
Informazioni:	Formaimpresa – Piazza P. Annigoni 9/d – 50122 Firenze Tel 055 203691 – j.giannoni@confcommerciofiar.it ; info@formaimpresa.it Orari apertura al pubblico: dal lunedì al giovedì 9,00-13,00 / 14,00-18,00 e il venerdì 9,00 – 14,00
Referente:	Jacopo Giannoni Tel 055 203691 – j.giannoni@confcommerciofiar.it ; info@formaimpresa.it

