



Istituto tecnico superiore

Automotive Sales Management

AUTOMOTIVE



Fondazione di Partecipazione dell'Istituto tecnico Superiore area tecnologica della mobilità sostenibile - Logistica e sistemi e servizi Innovativi per la mobilità di persone e merci

Via Sommacampagna, 61 - 37137 Verona
Info: www.itsllogistica.it - info@itsllogistica.it - tel. +39 0454950249



Cos'è un corso ITS Academy?

I corsi ITS academy sono nati con Decreto del Presidente del Consiglio dei ministri del 25 gennaio 2008, gli Istituti Tecnici Superiori rientrano nel processo di riorganizzazione del sistema formativo italiano.

L'**Istituto Tecnico Superiore LAST** propone innovativi percorsi biennali post-diploma, che uniscono **alta formazione** ed **esperienza lavorativa**, in linea con i trend industriali del Paese, grazie ad un continuo interscambio con più di 400 aziende nei territori su cui la Fondazione opera, in un'ottica di sviluppo di competenze e conoscenze, per la creazione di profili professionali adeguati ai reali fabbisogni occupazionali.

I corsi si sviluppano in due fasi (equivalenti nei due anni):



Prima parte di lezioni in aula

Le **lezioni** vengono tenute principalmente da docenti del mondo dell'impresa, e in parte anche da docenti provenienti dal mondo universitario. Durante le ore di aula vengono svolti **Project Work** in team e individuali, **visite aziendali** e **conferenze**.

Seconda parte di stage curriculare

Presso le realtà produttive del settore di riferimento, questa parte del percorso è fondamentale per mettere in pratica le conoscenze e competenze acquisite durante l'anno, sperimentare il clima aziendale e farsi conoscere dall'azienda per un probabile sviluppo lavorativo dopo la conclusione del percorso.

Perché frequentare un ITS Academy e non altri percorsi post-diploma?

I corsi ITS academy LAST sono da ormai 10 anni in cima alle classifiche nazionali per la qualità dei corsi. Con classi in media di 20 ragazzi attesta su ogni area circa il **95% dell'occupazione** ad un anno dalla fine del corso. Ti permettono di svolgere **esperienze di lavoro anche all'estero**, grazie agli Erasmus+ e di entrare in un network di **più di 400 aziende sul territorio regionale e nazionale**. Infine, i corsi rilasciano un **diploma tecnico superiore di 5 livello EQF**.



Perché scegliere l'ambito automotive nell'area nuove tecnologie per il made in Italy?

Dal confronto costante con le aziende del settore, emerge l'esigenza di inserire **figure professionali che sappiano confrontarsi con le innovative strumentazioni per la vendita e per il marketing**, anche digital, **nel settore automotive a livello sia di veicolo sia di servizio di mobilità evoluta**, allineandosi alle esigenze del territorio e dei singoli clienti. Il Tecnico Superiore saprà gestire il processo di **fidelizzazione dei clienti** e saprà **muoversi in un mercato** che richiede sostenibilità dal punto di vista economico ed ambientale.

Descrizione del corso

Il Tecnico Superiore per l'automotive Sales opera con competenza nell'ambito della **vendita di vetture e veicoli commerciali** leggeri e pesanti nuovi o usati, dei **servizi di mobilità evoluta** e di **consulenza e supporto alle imprese automotive**. Ha quindi competenze specifiche in tema di transizione energetica dei motori e di evoluzione tecnologica dei veicoli, di marketing e di gestione del cliente. *Gli obiettivi specifici del percorso vertono sull'acquisizione di competenze nelle seguenti aree:*

- **TECNICA E DI PRODOTTO** Si acquisisce **conoscenza** tecnica, elettronica, digitale e di manutenzione **dei veicoli**, propedeutica alla vendita e consulenza di utilizzo.

- **COMUNICATIVA E RELAZIONALE** Si sviluppa l'**abilità di relazionarsi nel lungo periodo** con clienti interni ed esterni, fornitori, casa madre e collaboratori, nell'erogazione dei servizi integrati di assistenza in/out azienda. Si acquisisce la competenza di **raccolta ed interpretazione dei bisogni dei clienti** rispetto a prodotti e servizi, e di conseguente identificazione del prodotto più adatto, evidenziandone benefici e vantaggi.

- **MARKETING e TECNICHE DI VENDITA** Si approfondiscono le **leve di marketing, customer experience e vendita emozionale**, attivabili nella vendita e distribuzione di prodotti e servizi. Si imparerà a **promuovere azioni di cross-selling e up-selling** per attivare il ciclo di vita del cliente nel post vendita.

- **DIGITAL MARKETING e MULTICANALITÀ** Si sviluppa l'abilità nell'**utilizzo degli strumenti e dei canali digitali**, spesso in sinergia con gli altri strumenti del marketing tradizionale per creare una comunicazione integrata, personalizzata e interattiva in grado di aiutare l'impresa a sviluppare e fidelizzare maggiormente la propria base cliente.

- **FINANZA, NORMATIVE E ASSICURAZIONI** Si acquisiscono **nozioni di contrattualistica** di vendita, normative, procedure e opportunità di finanziamento e di acquisto, di legislazione in materia di diritto privato e di Codice del Consumo, garanzie legali e convenzionali.

Sbocchi professionali

- **Venditore vetture nuove e usate e veicoli commerciali leggeri e pesanti**
- **Venditore servizi di mobilità evoluta**
(noleggio a lungo termine, mid term...)
- **Collaboratore in società di consulenza e di supporto** (MSX, DriveK...)

Materie del corso

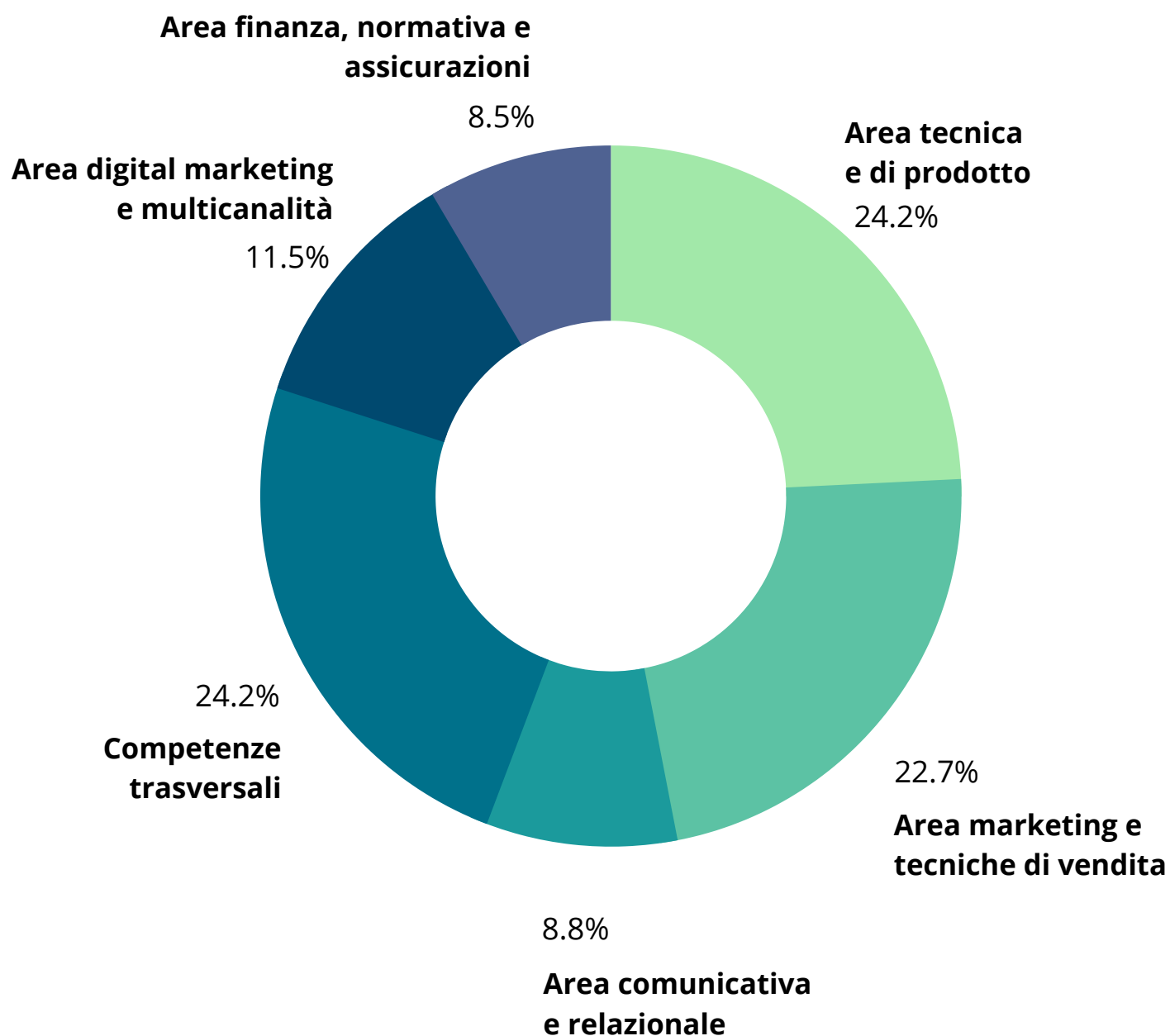
Trasversali

- **Inglese** (base e tecnico)
- **Orientamento professionale**
- **Sicurezza sul lavoro**
- **Valorizzazione personale**
- **Visite aziendali e convegni**
- **Project Work**

Caratterizzanti

- **Gestione del cliente** (comunicazione e fidelizzazione)
- **Strategie di marketing**, anche digitale
- **Finanza e assicurazioni, normativa di riferimento**
- **Mercato automotive**
- **Conoscenza tecnica del veicolo: nuove tecnologie**
- **Potenziati canali di vendita**

Ripartizione delle materie



Lezioni

50% aula / **50%** stage in azienda

Docenti

70% mondo dell'impresa / **30%** mondo dell'università e scuola



Fondazione di Partecipazione dell'Istituto tecnico Superiore area tecnologica della mobilità sostenibile - Logistica e sistemi e servizi Innovativi per la mobilità di persone e merci

Via Sommacampagna, 61 - 37137 Verona
www.itslogistica.it | info@itslogistica.it | tel. +39 0454950249