



PROGETTO COFINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA

Regione Liguria – Programma Regionale Fondo Sociale Europeo + 2021-2027
Priorità 2 – Istruzione e Formazione – Obiettivo Specifico 4.6 (OS f)

Progetto approvato da Regione Liguria con Decreto del Dirigente 4673 del 19/6/2026

FONDAZIONE “Istituto tecnologico superiore ITS La Spezia per il Made in Italy”

AREA MECCATRONICA – Navale – Nautica

ITS Academy La Spezia per il Made in Italy

BROCHURE DEL CORSO

AREA TECNOLOGICA 8 - SERVIZI ALLE IMPRESE

8.1.5 - Tecnico Superiore per la Strategia Commerciale

Curvatura territoriale: ***Marketing logistico e gestione pratiche doganali***

Articolazione didattica: 2.000 ore complessive

Formazione d'aula/laboratorio: 1.200 ore

Tirocinio curricolare: 800 ore

Destinatari: 25 soggetti disoccupati, inoccupati o occupati in possesso di Diploma di Scuola secondaria di secondo grado.

Attestato: Diploma di specializzazione per le tecnologie applicate – EQF 5

Figura professionale: 8.1.5 - Tecnico Superiore per la Strategia Commerciale

Curvatura regionale: Marketing logistico e gestione pratiche doganali

Codici Professioni ISTAT CP2021 3.3.3.5.0 - Tecnici del marketing 3.3.3.4.0 - Tecnici della vendita e della distribuzione

PREMESSA

Il contesto economico e produttivo attuale, caratterizzato da una crescente integrazione dei mercati globali, richiede figure professionali capaci di gestire in modo sinergico strategie commerciali, processi logistici e digitalizzazione della filiera. La competizione internazionale e l'evoluzione tecnologica spingono le imprese, in particolare le PMI, a potenziare la propria catena del valore (supply chain), con l'obiettivo di ottimizzare tempi, costi e qualità del servizio al cliente.

Le aziende manifatturiere e di servizi commerciali del territorio esprimono un fabbisogno sempre più marcato di professionisti in grado di collegare le funzioni commerciali, logistiche e doganali, con una visione sistemica del business. L'espansione dell'e-commerce, la transizione digitale dei processi produttivi e la crescente complessità delle normative internazionali rendono indispensabile una figura che unisca competenze tecniche e gestionali, capace di operare all'interfaccia tra mercato, produzione e distribuzione.

Il corso ITS intende rispondere a tale esigenza, formando un Tecnico Superiore per la Strategia Commerciale con una curvatura regionale specifica in "Supply Chain Management e Gestione Pratiche Doganali".

Questa specializzazione consente di sviluppare competenze mirate nella gestione integrata dei flussi informativi, materiali e documentali lungo la supply chain, dalla pianificazione degli approvvigionamenti fino alla consegna finale del prodotto, includendo la gestione digitale dei processi di magazzino e delle pratiche doganali.

L'evoluzione verso la logistica 4.0 e la transizione digitale dei processi aziendali rappresentano fattori chiave di innovazione e competitività. L'introduzione di tecnologie come l'automazione dei magazzini, l'Internet of Things (IoT), l'intelligenza artificiale applicata alla pianificazione logistica, nonché la digitalizzazione dei documenti doganali, richiede nuovi profili professionali capaci di coniugare competenze tecniche e manageriali con capacità analitiche e relazionali.

L'attività formativa della durata di 2.000 ore, di cui 800 di tirocinio in azienda, sarà finalizzata a:

- fornire solide basi di strategia commerciale e marketing internazionale;
- sviluppare capacità di pianificazione e controllo della supply chain;
- approfondire la gestione automatizzata e digitalizzata dei magazzini;
- acquisire competenze operative nella gestione delle pratiche doganali e del commercio estero;
- favorire lo sviluppo di competenze trasversali (digitali, linguistiche, comunicative e organizzative) in linea con le esigenze dell'industria moderna.

L'obiettivo complessivo è formare un professionista capace di operare in contesti aziendali complessi e internazionalizzati, contribuendo alla competitività e alla trasformazione digitale delle imprese del territorio.

Descrizione della figura professionale nazionale

Opera all'interno delle aziende attive nei mercati industriali a livello nazionale e internazionale. Collabora alla progettazione e gestione delle strategie commerciali, dall'analisi di posizionamento alla definizione dei piani di marketing, dalla gestione della relazione con il cliente all'analisi dei risultati. Predispone situazioni di raccordo tra i reparti tecnici, commerciali e di produzione, partecipando allo sviluppo di nuovi prodotti o all'ottimizzazione di prodotti esistenti. Gestisce le relazioni con i clienti e fornisce supporto tecnico-commerciale anche nello sviluppo di soluzioni personalizzate. Gestisce e controlla il piano delle vendite, monitorando la soddisfazione del cliente attraverso tecniche di Customer Relationship Management (CRM) e social networks. Verifica i dati e i risultati delle azioni di marketing intraprese anche nelle campagne digitali.

Macro-competenze in esito

- Analizzare il piano di marketing e gli obiettivi dell'azienda
- Programmare le azioni necessarie a strutturare le risorse umane e strumentali per attuare il piano commerciale anche con piattaforme digitali per e-commerce
- Pianificare le azioni di promozione e di pubblicizzazione necessarie al raggiungimento del cliente e del target definito
- Interpretare esigenze/preferenze del cliente (B2B o B2C), identificando strategie di persuasione idonee al conseguimento degli obiettivi di vendita anche favorendo l'adozione di tecnologie per la gestione delle attività
- Definire la struttura dei piani di lavoro, in funzione di: posizione, tipologia di clientela, obiettivi di fatturato, necessità di assortimento, esigenze promozionali, ecc.
- Effettuare la definizione di obiettivi e strategie per la vendita e gestire le operazioni di vendita anche online
- Pianificare le attività e l'organizzazione del punto vendita
- Pianificare e verificare gli aspetti logistico-organizzativi delle consegne, predisponendo gli assortimenti della merce e delle scorte
- Provvedere alle operazioni di riscossione e controllo dei relativi pagamenti
- Scegliere e adottare modalità di presentazione dell'offerta di prodotto/servizio, utili alla valorizzazione dello stesso
- Elaborare i documenti amministrativi
- Trasferire le informazioni ai comparti amministrativi e distributivi, monitorando i tempi e le modalità di consegna individuate
- Verificare l'efficacia del processo e raccogliere i feed back e le valutazioni del servizio in un'ottica Customer Relationship Management - Gestione delle relazioni con i clienti (CRM)
- Tradurre rilevazioni ed elaborazioni dei dati di vendita, in piani di revisione della programmazione e di previsione degli andamenti commerciali
- Definire e gestire i Key Performance Indicator (K.P.I) interni (audit) ed esterni (performance), rilevando, reperendo e interpretando i dati statistici sulla gestione dei processi e dei prodotti proponendo interventi di miglioramento continuo nel rispetto dei criteri adottati

STRUTTURA GENERALE DEL PERCORSO

MODULO	Tipologia di attività	Ore	
Competenze di base e trasversali			240
1	COMUNICAZIONE E SOFT SKILLS PER IL BUSINESS	40	60
2	INGLESE TECNICO E COMMERCIALE	60	60
3	COMPETENZE DIGITALI E STRUMENTI ICT	40	60
4	ECONOMIA E DIRITTO D’IMPRESA	20	20
5	SICUREZZA E SOSTENIBILITÀ	40	40
Competenze tecnico-professionali			900
6	STRATEGIE COMMERCIALI E MARKETING - Marketing strategico e analisi di mercato - Gestione dei processi commerciali e CRM - Digital marketing - Project management commerciale	60	200
		40	
		60	
		40	
7	ECONOMIA E SCENARI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE - Economia internazionale e commercio estero - Gestione amministrativa e controllo di gestione - Strategie di internazionalizzazione	120	220
		40	
		60	
8	SUPPLY CHAIN MANAGEMENT - Fondamenti di logistica e supply chain management - Digitalizzazione della logistica e supply chain - Gestione magazzino e logistica 4.0 - Tecnologie di automazione in magazzino - Progettazione di un magazzino “smart” e casi applicativi - Supply chain analytics e KPI di performance - Sostenibilità e green logistics	40	200
		40	
		16	
		36	
		20	
		24	
		24	
9	STRATEGIE COMMERCIALI NEI TRASPORTI - Pianificazione intermodale e gestione amministrativa dei trasporti	140	140
10	NORMATIVA E DOCUMENTAZIONE COMMERCIALE DEI TRASPORTI - Gestione delle pratiche doganali e amministrative del commercio internazionale	140	140
Competenze tecnico-operative			860
11	PROJECT WORK E LABORATORI INTEGRATI		60
12	TIROCINIO CURRICOLARE		800
	Totale complessivo		2.000

MACROMODULI FORMATIVI E CONTENUTI DI DETTAGLIO

1. Competenze di base e trasversali – 200 ore

Modulo	Contenuti principali	Ore
COMPETENZE BASE E TRASVERSALI		240
1. COMUNICAZIONE E SOFT SKILLS PER IL BUSINESS		60
• Tecniche di comunicazione efficace • Public speaking • Gestione del tempo • Lavoro di squadra • Problem solving.		60
2. INGLESE TECNICO E COMMERCIALE		60
• Terminologia commerciale e logistica • Redazione di documenti • e-mail business • Contrattualistica base in inglese.		60
3. COMPETENZE DIGITALI E STRUMENTI ICT		60
• Suite collaborativa • Fogli elettronici avanzati • CRM • Piattaforme e-commerce • Strumenti per la gestione di dati e report.		60
4. ECONOMIA E DIRITTO D'IMPRESA		20
• Principi di economia aziendale • Bilancio di esercizio • Diritto commerciale e doganale • Contratti di compravendita.		20
5. SICUREZZA E SOSTENIBILITÀ		40
• Sicurezza sul lavoro (D.Lgs. 81/2008) • Sostenibilità nella supply chain • Responsabilità sociale d'impresa.		40

Competenze tecnico-professionali - 940 ore

Modulo	Contenuti principali	Ore
COMPETENZE TECNICO-PROFESSIONALI		900
6. STRATEGIE COMMERCIALI E MARKETING		200
Marketing strategico e analisi di mercato	- Analisi SWOT - Segmentazione - Targeting - Posizionamento - Strumenti digitali.	60
Gestione dei processi commerciali e Customer Relationship Management (CRM)	- Pianificazione processi commerciali - Tecniche di vendita B2B e B2C - Fidelizzazione - Customer Satisfaction.	40
Digital marketing	- Strategie di posizionamento SEO/SEM - Social media marketing - Marketplace - Analytics - Strumenti di vendita digitale.	60
Project management commerciale	- Pianificazione e controllo progetti commerciali - Strumenti digitali (Gantt, dashboard).	40

7. ECONOMIA E SCENARI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE		220
Economia internazionale e commercio estero	- Politiche commerciali - Incoterms - Mezzi di pagamento internazionali - Rischio di cambio.	120
Gestione amministrativa e controllo di gestione	- Documentazione amministrativa e commerciale - Analisi costi/ricavi - Budgeting, reporting commerciale - KPI di performance.	40
Strategie di internazionalizzazione	- Tecniche di negoziazione - Business culture - Sviluppo reti commerciali estere.	60

Modulo	Contenuti principali	Ore
8. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT		200
Fondamenti di logistica e supply chain management	- Struttura della supply chain - Processi produttivi e distributivi - Gestione integrata dei flussi di materiali e delle informazioni.	40
Digitalizzazione della logistica e supply chain	- Piattaforme digitali e software logistici: WMS avanzati, TMS, integrazione con CRM/e-commerce. - Internet of Things (IoT), sensoristica, tracciabilità in tempo reale, visibilità end-to-end nella filiera. - Intelligenza artificiale, analytics predittive e gestione dati per la logistica (forecasting domanda, ottimizzazione stock, percorsi). - Digitalizzazione dei processi documentali e doganali: gestione digitale della documentazione, workflow automatizzati per le pratiche doganali.	40
Gestione magazzino e logistica 4.0	- Tecniche di stoccaggio - WMS - RFID - Automazione e digitalizzazione della logistica e degli stock di magazzino.	16
Tecnologie di automazione in magazzino	- Sistemi AS/RS (Automated Storage and Retrieval Systems): tipologie, vantaggi, casi applicativi. - Robotica collaborativa e robot mobili autonomi (AMR/AGV) nei magazzini: funzionamento, applicazioni, beneficio in efficienza. - Tecnologie “goods-to-person”, picking automatizzato, sistemi di smistamento automatico. - Integrazione sistemi (WMS / WCS / ERP) con automazione fisica: flussi, interfacce, KPI di performance.	36

Progettazione di un magazzino "smart" e casi applicativi	• Progettazione del layout e dei flussi per un magazzino automatizzato (analisi spazi, traffici, movimentazioni). • Valutazione economica dell'automazione: ROI, costi/benefici, criteri di selezione tecnologia. • Casi aziendali italiani e internazionali: implementazioni reali di automazione / digitalizzazione e lezioni apprese. • Laboratorio pratico: simulazione software WMS / layout magazzino / utilizzo di moduli di picking automatizzato.	20
Supply chain analytics e KPI di performance	• Analisi dati logistici • Indicatori di efficienza • Forecasting • Business intelligence applicata alla logistica.	24
Sostenibilità e green logistics	• Impatti ambientali della supply chain • Carbon footprint • Strategie di riduzione emissioni • Economia circolare.	24

Modulo	Contenuti principali	Ore
9. STRATEGIE COMMERCIALI NEI TRASPORTI		140
Pianificazione intermodale e gestione amministrativa dei trasporti	• Trasporti nazionali e internazionali • Gestione flotta e spedizionieri • Intermodalità • Documentazione amministrativa dei trasporti • Strumenti ICT per la tracciabilità.	140

Modulo	Contenuti principali	Ore
10. NORMATIVA E DOCUMENTAZIONE COMMERCIALE DEI TRASPORTI		140
Gestione delle pratiche doganali e amministrative del commercio internazionale	• Codici TARIC • Origini delle merci • Documentazione del trasporto • Dichiarazioni doganali	140

	• Certificazione AEO • Regimi speciali • Export control.	
--	--	--

3. Competenze tecnico-operative - 860 ore

COMPETENZE TECNICO-OPERATIVE	860
11. Project Work e Laboratori Integrati	60
• Sviluppo di un progetto simulato di internazionalizzazione d'impresa, con definizione di strategia commerciale, piano logistico e pratiche doganali. • Utilizzo di strumenti digitali per la pianificazione della supply chain. • Presentazione finale del progetto a una commissione mista (docenti e imprese partner).	

12. Tirocinio curricolare	800
Svolto presso aziende manifatturiere, commerciali o di servizi logistici. Obiettivi principali: • Applicare le conoscenze di supply chain management in contesti reali. • Gestire flussi logistici e pratiche doganali sotto supervisione. • Partecipare a progetti di ottimizzazione commerciale e logistica.	

RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI

Il diplomato ITS sarà in grado di:

- Gestire processi di **strategia commerciale** integrata con la **logistica aziendale**;
- Pianificare e monitorare la **supply chain** a supporto delle vendite;
- Curare **le pratiche doganali e la documentazione per la gestione dei traffici commerciali di import/export**;
- Utilizzare strumenti digitali per **l'analisi dati, la tracciabilità e la performance logistica**;
- Collaborare con le funzioni marketing, amministrazione e produzione per lo **sviluppo dei mercati internazionali**.