Scheda corso	
Codice identificativo	157
Versione	1
Profilo formativo	Tecnico specializzato in marketing - Vendite
Indirizzo	non previsto
Titolo del percorso	Tecnico specializzato in marketing - vendite
Titolo da riportare nell'attestato	Tecnico specializzato in marketing - vendite
Certificazione prevista in uscita	SPECIALIZZAZIONE 5 EQF
Tipologia prova finale	Standard con commissione esterna
Durata della prova [ore]	16
Prova di ingresso o di orientamento	Per tutte le tipologie di destinatari è previsto un colloquio motivazionale di orientamento e test di informatica di base (concetti base dell'ICT, uso del computer e gestione dei file e utilizzo di internet).

SCHEDE ATTIVITÀ DESTINATARI ASSOCIATE

- 1 - Percorso per disoccupati

SCHEDA ATTIVITÀ DESTINATARI - Percorso per disoccupati	
Prerequisiti in ingresso	L'eventuale ammissione di destinatari con qualifica professionale è subordinata al superamento di prove per l'accertamento delle capacità logico-matematiche e delle conoscenze linguistiche di base (italiano e inglese).

Tipologia percorso	Percorso per disoccupati
Titolo del percorso	Tecnico specializzato in marketing - vendite
Titolo da riportare nell'attestato	Tecnico specializzato in marketing - vendite

Certificazione prevista in uscita	SPECIALIZZAZIONE
Tipologia prova finale	Standard con commissione esterna
Durata della prova [ore]	16
Prova di ingresso o di orientamento	Per tutte le tipologie di destinatari è previsto un colloquio motivazionale di orientamento e test di informatica di base (concetti base dell'ICT, uso del computer e gestione dei file e utilizzo di internet).
Articolazione del percorso	
Ore di corso minime [ore]	800
Ore di corso massime [ore]	800
Ore di stage minime [ore]	240
Ore di stage massime [ore]	320
Ore di e-learning minime [%]	0
Ore di e-learning massime [%]	20
Ore assenza massime consentite [%]	30
Assegnazione credito in ingresso consentito	S