BANDO DI SELEZIONE

per l'ammissione al Corso di Istruzione Tecnica Superiore dal titolo

Tecnico Strategie Commerciali ed E-Commerce

Acronimo **TE.COM. 26 - CP 326487**

Area Tecnologica 8 **SERVIZI ALLE IMPRESE E AGLI ENTI SENZA FINE DI LUCRO**

Ambito 8.1 - **Servizi alle imprese**

Figura Nazionale: 8.1.5: **Tecnico superiore per la strategia commerciale ed E-commerciale**

Il corso è finanziato dal PR FSE + 2021-2027 Asse 4 Attività 4. F.2 e inserito nell'ambito di Giovanisì (www.giovanisi.it) il progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani (Finanziato con D.D. n. 14894 del 02/07/2026).

La Fondazione Istituto Tecnologico Superiore ITS Academy indice un avviso per l'ammissione al corso di Istruzione Tecnica Superiore denominato "Tecnico strategie commerciali ed E- commerce" rivolto a n. 25 allievi in possesso di diploma di istruzione secondaria di II grado per il conseguimento del Diploma di "Tecnico strategie commerciali ed E- commerce" corrispondente al V livello del Quadro Europeo delle qualifiche per l'apprendimento permanente (EQF). Il corso ha lo scopo di formare figure altamente qualificate nelle aree dei servizi alle imprese e agli enti senza fine di lucro. Il percorso è sviluppato per consentire un efficace e rapido inserimento nel mercato del lavoro locale, nazionale e internazionale.

Art. 1 - Destinatari e requisiti di ammissione

Il corso è rivolto a 25 giovani, di età fino a 35 anni (non compiuti al momento dell'invio della domanda di iscrizione al percorso ITS) in possesso di un diploma di scuola secondaria superiore e i giovani che hanno frequentato un percorso quadriennale di Istruzione e Formazione tecnica Professionale (IeFP) integrato da un percorso Istruzione e Formazione tecnica Superiore (IFTS) della durata di un anno.

Art. 2 - Finalità del Corso

Il progetto "Tecnico Strategie commerciali ed E-Commerce" ha come obiettivo la formazione di 25 tecnici superiori per i reparti commerciali delle aziende, la gestione degli strumenti digitali a supporto del controllo del mercato e delle relazioni. Il progetto persegue, perciò, gli obiettivi della figura 8.1.5 di "Tecnico superiore per la strategia commerciale, Area 8 "Servizi alle imprese e agli enti senza fini di lucro", Ambito "8.1 – Servizi alle imprese", di cui DM 203 del 20/10/2023, All. 1.

La figura 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.

Sbocchi occupazionali

1. **Digital Marketing specialist**
2. **E-Commerce specialist**
3. **Web Marketing Strategist**
4. **Addetto strategia commerciale**
5. **Content management specialist**
6. **Addetto alle Vendite Online**
7. **Content Manager**

Art. 3 -Struttura e caratteristiche del percorso

Il percorso prenderà avvio il 19 ottobre 2026 con termine previsto entro il mese di luglio 2028 e avrà una durata complessiva di 1.800 ore di cui 900h in aula e 900h di stage, strutturati in 4 trimestri.

Il Corso si avvale di docenti qualificati provenienti per almeno il 60% dal mondo del lavoro e delle professioni, dell'Università e della Ricerca. In particolare, la presenza di docenti provenienti dal mondo delle imprese e delle professioni supera il 95% sul totale delle docenze.

Le attività formative si svolgeranno dal lunedì al venerdì con moduli didattici della durata giornaliera compresa tra 6 e 8 ore. Lo stage sarà realizzato presso aziende e centri di ricerca del settore commerciale e si svolgerà secondo l'orario lavorativo della struttura ospitante.

Durante i periodi di tirocinio o di stage l'orario sarà quello dell'azienda presso la quale si svolge l'attività.

La frequenza alle attività didattiche e allo stage è obbligatoria; un numero di assenze pari o superiore al 20% delle ore totali del percorso determina non ammissibilità all'esame finale.

- - - - - - - - -

I percorsi ITS prevedono un numero di allievi pari a 25.

I percorsi potranno essere avviati con un numero di allievi non inferiore a 20, numero minimo previsto dalle norme nazionali vigenti in materia.

Per i candidati ammessi ai percorsi ITS della Fondazione ITS SATI sono previste misure di sostegno economico nelle modalità di borse di studio.

Al fine di favorire la proficua partecipazione al percorso, la Fondazione potrà prevedere un contributo al rimborso delle spese di vitto e alloggio per gli studenti che siano residenti a più di 50 km di distanza dalla sede del corso, con le modalità e termini che verranno stabilite e comunicate dalla Fondazione.

Le modalità di assegnazione delle borse di studio e dei rimborsi, i requisiti di accesso, i criteri di valutazione e le modalità di erogazione saranno definiti e comunicati agli studenti frequentanti mediante appositi bandi, avvisi e regolamenti.

Art. 4 – sedi di svolgimento

Le attività d'aula si svolgeranno a PISA presso la sede della Formedil Pisa Ente Scuola Edile e CPT, Via Galileo Ferraris,21, 56121 Pisa PI

Alcune attività saranno svolte anche presso laboratori specifici presso aziende e sedi di Confcommercio Imprese per l'Italia provincia di Pisa e Confindustria Pisa.

Art. 5 - Contenuti principali del programma didattico

I moduli didattici sono riuniti in UFC (Unità Formative Capitalizzabili) che permettono l'analisi e il riconoscimento dei crediti formativi, sia in ingresso al percorso, che in uscita dallo stesso.

T.E.C.O.M. 26 Tecnico Strategie commerciali ed E- Commerce " Tecnico Superiore per la strategia commerciale		
Macro Unità formative	**Ore modulo**	**Ore UF**
UF 1 - Soft Skills- Competenze relazionali		**48**
Fondamenti di Leadership	16	
Fondamenti di Teamwork	8	
Diversity Management	8	
Project work di Teambuiding	8	
Valorizzazione e Empowerment	8	
UF 2 - Competenze comunicative		**72**
Fondamenti di comunicazione	8	
Comunicazione interpersonale	8	
Comunicazione aziendale interna e esterna	8	
la comunicazione persuasiva, propaganda e pubblicità ingannevole	8	
Public Speaking	8	
Gestione dell'immagine personale e reputazione aziendale	8	
La comunicazione nel mercato del lavoro: CV	8	
Cross Cultural e Cross Religious Communication	8	
Project Work di Comunicazione	8	
UF 3 - Competenze psicologiche		**48**
La relazione interpersonale	8	
La relazione con il cliente esterno e interno	8	
Strategie di Engagement	8	
Gestione e prevenzione dei conflitti	8	
Gestione e prevenzione dello stress	8	
Project work: gestione di un team di lavoro	8	
UF 4 - Competenze linguistiche		**96**
Inglese livello B2	32	
Inglese commerciale	32	
Simulazione in aula di situazioni tipiche aziendali (anche in lingua inglese)	32	
UF 5 - Strategie di impresa e marketing		**100**
Analisi del mercato e della concorrenza	20	
Psicologia del consumatore	8	
Fondamenti di marketing : principi, strategie, engagement	32	
Brand positioning e value proposition	8	
L'impresa e le evoluzioni del mercato	8	
Influencer marketing	8	
Project work : impostazione campagna utilizzando storytelling e content marketing	16	

UF 6 - Competenze economiche e manageriali		**80**
Economia aziendale: basi di bilancio e contabilità	16	
Organizzazione, processi aziendali e supply chain management	8	
Modello di pricing e marginalità	16	
Elementi di budgeting, controllo e finanza	8	
Introduzione al project management	16	
Project work: il business planning	16	
UF 7 - Competenze digitali		**64**
Uso avanzato di Excel e strumenti di analisi dati	16	
Introduzione a Google analytics e KPI di performances	16	
Software di project management	16	
Project work: sviluppo di un piano progettuale attraverso software dedicati	16	
UF 8 - Negoziazione		**64**
Fondamenti di negoziazione	16	
Negoziare in ambito commerciale	16	
Negoziare in contesti internazionali	16	
Attività di role play e simulazioni aziendali	16	
UF 9 - Strategie di vendita		**40**
Fondamenti di strategie di vendita	8	
Tecniche di vendita	8	
Etica commerciale	8	
CRM Customer Relationship Management e fidelizzazione del cliente	8	
Gestione dei pagamenti e delle contestazioni	8	
UF 10 - Intelligenza artificiale e sue applicazioni in ambito commerciale		**40**
Fondamenti di business intellingence	12	
Strumenti di IA per le analisi marketing e commerciali	16	
Project work : analisi IA per lo sviluppo di un nuovo prodotto	12	
UF 11 - Digital marketing e social media		**96**
Strategie di comunicazione digitale	16	
SEO e SEM : ottimizzazione e promozione dei contenuti	16	
Creazione e gestione di campagne pubblicitarie (Google ads, meta ads)	16	
Social media management (Facebook, Instagram, Linkedin, TikTok)	16	

Gestione della reputazione on line (ORM)	8	
Marketing automation e funnel di vendita	8	
Project work : pianificazione e impostazione campagna di promozione on line	16	
UF 12 - E-commerce: tecniche ed analisi del commercio on line		**88**
Piattaforme di e-commerce (Shopify, WooCommerce, Magento)	12	
Creazione e gestione di cataloghi e schede prodotto	8	
Gestione dei pagamenti online, logistica e legislazione di riferimento	16	
Integrazione omnicanale: fisico e digitale	8	
Ottimizzazione delle conversioni (CRO)	12	
Analisi del traffico web e performance delle vendite	12	
Strumenti di reportistica avanzata (Power BI, Tableau)	8	
Project work : previsione del budget annuale di un catalogo on line	12	
UF 13 Competenze giuridiche		**24**
Diritto del lavoro e contrattualistica	8	
Sicurezza aziendale	8	
Il GDPR	8	
UF 14- TESTIMONIANZE AZIENDALI		**40**
testimonianze in aula dei managers di gruppi aziendali- giorno 1	8	
testimonianze in aula dei managers di gruppi aziendali- giorno 2	8	
testimonianze in aula dei managers di gruppi aziendali- giorno 3	8	
testimonianze in aula dei managers di gruppi aziendali- giorno 4	8	
testimonianze in aula dei managers di gruppi aziendali- giorno 5	8	
UF 15- STAGE		
Stage in azienda	900	
TOTALE ORE		**900**

Art. 6 - Commissione di esame finale e verifica delle competenze acquisite

Il diploma conseguito, a seguito del superamento dell'esame finale, corrisponde al V livello del Quadro Europeo delle qualifiche per l'apprendimento permanente (EQF) e costituisce titolo per l'accesso ai pubblici concorsi ai sensi del Decreto Interministeriale n. 246 del 19 dicembre 2023. Saranno ammessi alle prove di verifica finale gli studenti che abbiano frequentato il corso per almeno l'80% delle ore complessivamente erogate e abbiano una valutazione del percorso di studi per un punteggio minimo di 6 punti e massimo di 10 punti, effettuata dal Comitato Tecnico Scientifico, tenendo conto degli esiti delle verifiche intermedie nonché degli esiti del tirocinio formativo o stage aziendale svolti nel corso delle attività formative, compresa l'attività di stage.

Art 7 - Certificazione finale

Diploma di "Tecnico superiore per l'amministrazione, la gestione finanziaria e il controllo di gestione" con indicazione della specializzazione del corso in "**Tecnico superiore per la strategia commerciale** ", sarà rilasciato dal Ministero dell'Istruzione e del Merito, sulla base dei modelli adottati ai sensi del decreto attuativo di cui all'articolo 6, comma 2, e all'articolo 5, comma 2, della legge n. 99/2022, previo superamento di un esame di verifica finale delle competenze acquisite dagli studenti che avranno frequentato il percorso per almeno l'80% della sua durata complessiva con esito positivo.

Il diploma conseguito, a seguito del superamento dell'esame finale, corrisponde al V livello del Quadro Europeo delle qualifiche per l'apprendimento permanente (EQF) e costituisce titolo per l'accesso ai pubblici concorsi ai sensi dell'art. 5, comma 2, della Legge 15/07/2022 n. 99 ed è riconosciuto a livello europeo.

Art 8 - Crediti universitari riconosciuti

Sulla base dei regolamenti didattici delle Università potranno essere riconosciuti crediti formativi (CFU) dei moduli didattici svolti nel percorso (D.M. n. 247 del 19/12/2023). In merito si rinvia alla normativa vigente.

Art. 9 - Riconoscimento Crediti Formativi in ingresso

Al momento dell'iscrizione al corso è possibile presentare richiesta di riconoscimento di crediti formativi riferibili a competenze pregresse maturate sia all'interno del sistema dell'istruzione che in quello della formazione-lavoro.

La valutazione sarà fatta sulla base dei seguenti criteri:

1. Analisi dati curriculari (titoli di studio, eventuali percorsi di formazione svolti, esperienza lavorativa desumibile da contratto di lavoro)

2. Eventuale somministrazione di prove, in relazione alla tipologia di know-how da riconoscere, laddove non desumibile completamente dalle evidenze documentali.

Secondo la natura degli obiettivi formativi, si potrà procedere al riconoscimento parziale o totale dei crediti formativi richiesti.

Art. 10 - Termini e modalità di iscrizione

Al link: TECOM 26 → https://www.its-sati.it/corsi/tecom-26/ si trova l'ammissione alla selezione di partecipazione al corso ITS "TECOM - Tecnico Strategie Commerciali ed E-Commerce" è subordinata alla presentazione di:

1. **domanda di iscrizione** redatta su apposito modulo reperibile sul sito web di ITS SATI ACADEMY (www.its-sati.it);

2. **copia fronte/retro di un documento di identità** in corso di validità e del Codice Fiscale;

3. **copia del diploma di Scuola Secondaria Superiore** con relativa valutazione o attestazione sostitutiva di diploma rilasciato dall'Istituto Scolastico (se il diploma fosse momentaneamente indisponibile è possibile effettuare una dichiarazione sostitutiva di certificazione spuntando l'apposita casella presente nella domanda di ammissione alla selezione del corso ITS –allegato A). L'ammissione al corso è comunque subordinata alla produzione del titolo.

4. **Curriculum Vitae** redatto secondo il formato europeo, sottoscritto e datato.

La domanda firmata dovrà essere inviata secondo una delle seguenti modalità:

- mediante l'invio di una mail all'indirizzo seguente: pisa@its- sati.it;

In questa modalità tutti i documenti dovranno essere scansionati e inviati come allegati al messaggio di posta elettronica. Il messaggio e-mail dovrà contenere il cognome e il nome del candidato e avere il seguente oggetto:

Domandadi Partecipazioneall'avvisodi selezionedel corso ITS TE.COM. 26.

- consegnata a mano presso gli uffici della sede di ITS SATI ACADEMY, Via Chiassatello, 67 Pisa (presso Confcommercio), (in caso di consegna a mano si consiglia di contattare telefonicamente gli uffici per fissare un appuntamento).

In questa ultima modalità tutti i documenti dovranno essere contenuti in busta chiusa indirizzata a: Al Presidente della Fondazione Istituto Tecnologico Superiore SATI Academy, Via Chiassatello, 67 Pisa. La busta dovrà avere come mittente il cognome e il nome del candidato e recare la dizione: "**Domanda di Partecipazione all'avviso di selezione del corso ITS TE.COM. 26**"

Le domande dovranno pervenire inderogabilmente alla Fondazione ITS SATI ACADEMY entro e **non oltre le ore 15,00 del giorno 02 ottobre 2026**. Le domande pervenute dopo tale termine non saranno ammesse alla selezione per la partecipazione al corso. Sarà cura dei candidati accertarsi dell'avvenuta ricezione delle domande, contattando la segreteria della Fondazione ITS SATI ACADEMY.

Art. 11 - Modalità della selezione

Coloro che abbiano presentato la domanda di ammissione con le modalità sopra descritte, e che posseggano i requisiti previsti dal presente bando, saranno ammessi alle prove di selezione per l'ammissione al corso.

L'elenco degli ammessi alle prove di selezione sarà pubblicato esclusivamente sul **sito web della Fondazione I T S SATI ACADEMY (www.its-sati.it).**

Le prove di selezione si terranno in data 9 ottobre 2026 dalle ore 9.30 presso la sede di SCUOLA EDILE in Via G. Ferraris, 21 PISA

Ulteriore conferma delle date e delle modalità avverrà con comunicazione agli ammessi esclusivamente tramite pubblicazione sul sito internet della Fondazione e tramite mail.

Saranno esclusi dall'accesso alla procedura di selezione i candidati non in possesso dei requisiti previsti da questo avviso. I requisiti devono essere posseduti alla data di scadenza prevista per la presentazione della domanda.

I candidati dovranno presentarsi alle prove di selezione, pena l'esclusione dalle stesse, muniti di valido documento di riconoscimento e di Curriculum Vitae et Studiorum, firmato e sottoscritto per attestare la correttezza dei dati riportati.

La valutazione dei candidati avverrà con le seguenti modalità:

- Valutazione del Curriculum Vitae
- Test tecnico oggettivo
- Colloquio teso a valutare le motivazioni personali alla partecipazione al Corso ITS.
- Prova scritta per la valutazione del possesso della lingua inglese

Ai fini della valutazione dei titoli è utile accompagnare la documentazione di candidatura, con eventuali certificazioni di parte terza che attestano il conseguimento di tali competenze. (ad esempio: certificati Cambridge ESOL come PET o FCE, ECDL etc.).
L'eventuale titolo di laurea non costituisce fattore di preferenza e non viene valutato in sede di selezione.

I punteggi saranno attribuiti come segue:

- colloquio: max 35 punti
- valutazione Curriculum Vitae: max 15 punti
- test tecnico oggettivo: max 30 punti
- Prova scritta lingua inglese: max 20 punti

Si specifica che le date e le modalità di selezione consentiranno ai candidati interessati di partecipare a tutte le selezioni per i percorsi proposti dalla Fondazione ITS SATI ACADEMY finanziati dal PR FSE+ 2021-2027

Saranno esclusi dall'accesso alla procedura di selezione i candidati non in possesso dei requisiti previsti da questo avviso alla data di scadenza prevista per la presentazione della domanda. La mancata presentazione alle prove di selezione sarà ritenuta come rinuncia al corso.

La selezione determinerà una graduatoria di merito e l'ammissione dei primi 25 candidati idonei. Il punteggio minimo per entrare in graduatoria ed essere idonei al corso è di 60/100. La graduatoria terrà conto della riserva di posti prevista per le donne.

Il calendario delle prove di selezione, l'elenco degli ammessi alla prova di selezione, la graduatoria finale di merito saranno pubblicati sul sito internet della Fondazione ITS SATI ACADEMY (www.its-sati.it). I candidati idonei in posizione successiva al n. 25 della graduatoria finale potranno essere successivamente contattati per la partecipazione al corso in caso di rinunce e/o ritiri nei limiti previsti.

Art. 12 - Comunicazione agli interessati

La graduatoria delle selezioni e tutte le comunicazioni **saranno pubblicate sul sito web della Fondazione (www.its-sati.it).**

Art. 13- Informativa ex art. 13 e 14 G.D.P.R. 2016/679

Ai sensi ed ai fini di quanto disposto dal Regolamento UE n. 679/2016 i candidati sono informati ed espressamente acconsentono al trattamento dei dati personali concernenti gli stessi comunque raccolti in conseguenza e nel corso dell'espletamento della presente selezione vengano trattati esclusivamente per la finalità della stessa e conservati per i termini previsti dalle normative applicabili.

Inoltre, per fini statistici, i suddetti dati, trattati esclusivamente in forma anonima, potranno essere comunicati ai soggetti pubblici quando ne facciano richiesta per il perseguimento dei propri fini istituzionali, nonché a soggetti privati quando lo scopo della richiesta sia compatibile con i fini istituzionali della parte contrattuale a cui si riferiscono e trattati sia con mezzi informatici che cartacei.

I dati personali quali nome, cognome luogo e data di nascita, potranno, comparire sul sito web della Fondazione ITS SATI ACADEMY, così come sottoscritto nell'apposita informativa sul trattamento dei dati personali rilasciata ai sensi dell'art. 13 Reg. (UE) 2016/679.

Pisa, 09/07/2026

F.to* Il Presidente della **Fondazione I.T.S. SATI ACADEMY**

Claudio Terrazzi

**(Firma autografa sostituita a mezzo stampa ai sensi dell'art. 3, comma 2 del decreto legislativo n. 39/1993)*