PROROGA BANDO DI SELEZIONE

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

REtail Manager

acronimo **RE.MA**

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

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 2.07.2026).

La Fondazione Istituto Tecnologico Superiore ITS Academy indice un avviso per l'ammissione al corso di Istruzione Tecnica Superiore denominato "RE.MA - REtail Manager" rivolto a n. 25 allievi in possesso di diploma di istruzione secondaria di II grado per il conseguimento del Diploma di "Tecnico superiore per la strategia commerciale" 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 compresa tra i 18 anni e i 35 anni (non compiuti al momento dell'invio della domanda di iscrizione al percorso ITS) in possesso di un diploma di scuola di istruzione secondaria superiore o che hanno frequentato un percorso quadriennale di istruzione e formazione tecnica professionale (IEFP) integrato da un percorso di istruzione e formazione tecnica superiore IFTS della durata di 1 anno.

Art. 2 - Finalità del Corso

Il progetto "RE.MA" ha come obiettivo la formazione di 25 tecnici superiori per la strategia commerciale. 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.

Le macro-competenze in esito saranno:
Operare all'interno delle aziende attive nei mercati industriali a livello nazionale e internazionale;
Collaborare 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;
Predisporre situazioni di raccordo tra i reparti tecnici, commerciali e di produzione, partecipando allo sviluppo di nuovi prodotti o all'ottimizzazione di prodotti esistenti.
Gestire le relazioni con i clienti e fornisce supporto tecnico- commerciale anche nello sviluppo di soluzioni personalizzate
Gestire e controllare il piano delle vendite, monitorando la soddisfazione del cliente attraverso tecniche di Customer Relationship Management (CRM) e social networks.
Verificare i dati e i risultati delle azioni di marketing intraprese anche nelle campagne digitali

Sbocchi occupazionali

Il Tecnico superiore per la strategia commerciale possiede competenze avanzate in ambito della gestione del Punto vendita e sulle tematiche di marketing con esperienze e professionalità nella gestione manageriale delle strutture. Può essere occupabile dalle piccole strutture imprenditoriali ai grandi negozi della GDO. Imprese: può lavorare in aziende di qualsiasi dimensione, occupandosi di Competenze digitali, Marketing e gestione del PDV e della clientela. Consulenza: può offrire servizi di consulenza a imprese di diversi settori: commercio/informatica/servizi/aperture punti vendita/gestione degli strumenti digitali di supporto.

Art. 3 -Struttura e caratteristiche del percorso

Il percorso è stato avviato il 29 ottobre 2026. Il termine è previsto entro il mese di settembre 2028 e ha una durata complessiva di 1.800 ore di cui 800 di stage pianificate tutte nel secondo anno di formazione.

Il Corso si avvale di docenti qualificati provenienti interamente dal mondo del lavoro e delle professioni.

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

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 la 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.

Ai partecipanti che risiedono a più di 50 km. di distanza dalla sede del corso, sarà riconosciuto un contributo al rimborso delle spese sostenute per le spese di vitto e alloggio. Il contributo potrà avvenire solo a condizione che il partecipante concluda con successo il percorso formativo ITS al quale è iscritto.
Le modalità, i criteri di assegnazione dei rimborsi e l'erogazione saranno definiti e comunicati agli studenti frequentanti con appositi avvisi e regolamenti.

Art. 4 – sedi di svolgimento

Le attività d'aula si svolgeranno a Prato presso la sede operativa di Via Valentini 7 Prato

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.

Unità Formative	Unità Formative – PRIMO ANNO	Ore modulo
	UF 1 - Le relazioni in ambito lavorativo	**24**
1.1	Lavorare in team	8
1.2	Processi comunicativi interni ed esterni anche in lingua inglese	8
1.3	La relazione con il cliente	8
	UF 2 - Diritto del lavoro e Autoimprenditorialità	**8**
2.1	Diritto del lavoro, e relazioni industriali e parità di genere	8
	UF 3 – L'azienda	**24**
3.1	Sicurezza aziendale	12
3.2	Modelli organizzativi aziendali e GDPR	12
	UF 4 - Competenze linguistiche	**80**
4.1	Inglese livello B2	50
4.3	Inglese tecnico	30
	UF 5 - Nuove competenze per il lavoro sostenibile	**20**
5.1	Economia circolare e nuovi paradigmi di produzione sostenibile (etica delle macchine)	12
5.2	Lo Sviluppo Sostenibile - Agenda 2030 e Agenda digitale	8
	UF 6 - Tecniche di marketing e company branding	**100**
6.1	L'impresa e le evoluzioni del mercato	8
6.2	Fondamenti di marketing: principi e strategie	24
6.3	Analisi del mercato e della concorrenza	20
6.4	Brand positioning e value proposition	12
6.5	Storytelling per il brand e content marketing	12
6.6	Influencer marketing e strategie di engagement	8
6.7	Project work: case studies su campagne di marketing	16
	UF 7 - Economia e management	**120**
7.1	Economia aziendale: basi di bilancio e contabilità	12
7.2	Organizzazione, processi aziendali e supply chain management	8
7.3	Modello di pricing e marginalità: la leva delle promozioni	16
7.4	Il conto economico commerciale: le voci, il payroll, packaging, demarque e bonus	16
7.5	Analisi KPI commerciali (fatturato, conversioni, scontrino medio)	16
7.6	Economics e budget della rete vendita	12
7.7	Introduzione al project management	12

7.8	Intelligenza artificiale per analisi vendite	12
7.9	Project work:il budget dell'area vendita	16
	UF 8 – COMPETENZE DIGITALI	**64**
8.1	Uso avanzato di excel e strumenti di analisi dati	24
8.2	Introduzione a Google analytics e KPI di performances	12
8.3	Software di project management	8
8.4	Fondamenti di business intellingence	8
8.5	Project work: sviluppo di un piano progettuale attraverso software dedicati	12
	UF 9 - Store management	**112**
9.1	Lo store manager: ruolo, funzioni e responsabilità	20
9.2	Organizzazione del PDV (i ruoli e le funzioni dell'area commerciale)	20
9.3	Organizzazione del PDV (le zone fisiche dell'area commerciale)	20
9.4	Operazioni di riscossione e verifica dei relativi pagamenti	16
9,5	Visual Merchandising	20
9.6	Project work: pianificazione di un nuovo PDV (struttura e team)	16
	UF 10 - Tecniche di Comunicazione	**80**
10.1	Introduzione alla comunicazione	8
10.2	Empatia, identità e people management nel punto di vendita	8
10.3	Team working e leadership	20
10.4	Public speaking e gestione delle relazioni	8
10.5	Tecniche per lo sviluppo di un team nello store	12
10.6	Elementi di negoziazione e gestione dei conflitti	12
10.7	Project work: gestione di un team di lavoro nel punto vendita	12
	UF 11 - Tecniche di vendita, Customer care	**96**
11.1	Introduzione alla comunicazione	12
11.2	Psicologia del consumatore	16
11.3	Strategie di vendita e negoziazione con il cliente	12
11.4	Tecniche di customer care	12
11.5	Gestione della customer experience attraverso anche utilizzo di software dedicati	12
11.6	Preventivazione analisi ed elaborazione dei dati commerciali del PDV	8
11.7	Intelligenza artificiale per il customer care	12
11.8	Project work: individuazione KPI di un Punto vendita	

	UF 12 - Supply chain management e gestione del magazzino	**88**
12.1	Supply chain e gestione stock	8
12.2	Software di gestione del magazzino	12
12.3	Tecniche di gestione del magazzino	12
12.4	I processi di ordine e riordino della merce	16
12.5	Inventario fisico e amministrativo	16
12.6	Principali indicatori di efficacia/efficienza (inevasi, rotazioni ecc)	12
12.7	Project work: l'organizzazione logistica di nuovo PDV	12
	Uf 13 Digital Marketing e social media per retail	**84**
13.1	Strategie di comunicazione digitale	12
13.2	SEO e SEM: ottimizzazione e promozione dei contenuti	16
13.3	Creazione e gestione di campagne pubblicitarie (Google ads, meta ads)	20
13.4	Social media management (Facebook, Instagram, Linkedin, Tik Tok)	12
13.5	Intelligenza artificiale per il marketing	12
13.6	Project work: pianificazione e impostazione campagna di promozione on line	12
	tot ORE I anno	**900**
Unità Formative	**Unità Formative – SECONDO ANNO**	**Ore modulo**
	UF 1 - E-commerce: elementi di gestione	**44**
1.1	Cenni alle piattaforme di e-commerce (Shopisy, WooCommerce, Magento)	8
1.2	Integrazione omnicanale: fisico e digitale	12
1.3	Analisi del traffico web e performance delle vendite on line	8
1.4	Project work: previsione del budget annuale di un catalogo on line	16
	UF 2 - Tecniche di Business Planning	**56**
2.1	Introduzione al Business Planning	12
2.2	Vendite e margine nel PDV in simulazioni pluriennali	12
2.3	Costi fissi e variabili per lo sviluppo imprenditoriale	12
2.4	Project work: Il Business planning commerciale di un PDV	20
	UF 3 STAGE	**800**
12.1	Stage in azienda	800
	tot ORE II anno	**900**
	TOTALE ORE	**1800**

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 la strategia commerciale " con indicazione della specializzazione del corso in "REtail Manager", 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

L'ammissione alla selezione di partecipazione al corso ITS "RE.MA" -Tecnico superiore per la strategia commerciale"

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 sarebbe 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**, sottoscritto e datato

La domanda firmata dovrà essere inviata secondo una delle seguenti modalità:
- mediante l'invio di una **mail** all'indirizzo prato@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: "Domanda di Partecipazione all'avviso di selezione del corso ITS "RE.MA". È cura dell'iscritto accertarsi che la mail sia arrivata correttamente.

- consegnata **a mano** presso gli uffici della sede di ITS SATI ACADEMY di Prato, Via Valentini 7 Prato (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 Tagliamento, 16 - 50126 Firenze. 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 "RE.MA".

Le domande dovranno pervenire inderogabilmente alla Fondazione ITS SATI ACADEMY **entro e non oltre le ore 13,00 di venerdì 13 novembre 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 – sede di Prato: Tel: 0573 991548; Cell. 334 686 1373

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 16 novembre 2026 presso la sede di PRATO in Via VALENTINI 7.

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.

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.

PRATO, 06/11/2026

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)*