

Descrizione

Il capo e la capa di marketing sono quadri superiori nel settore della commercializzazione e fanno parte del personale dirigente di un'azienda. Partecipano alla scelta degli obiettivi commerciali e delle strategie di marketing aziendale, ossia all'orientamento delle attività di un'azienda in funzione delle tendenze del mercato e delle aspettative dei consumatori; preparano la commercializzazione di un prodotto o di un servizio.

Sono quindi gli specialisti di marketing al più alto livello della gerarchia. I loro compiti si indirizzano verso gli studi di mercato e la realizzazione di progetti. In particolare:

- raccolgono dati e informazioni sui potenziali consumatori; classificano la clientela secondo categorie specifiche (età, sesso, appartenenza sociale, capacità finanziaria, ecc.)
- aggiornano i dati, affinano la categorizzazione dei consumatori per realizzare una comunicazione marketing mirata e diretta
- identificano il comportamento dei consumatori attraverso inchieste sulle intenzioni di acquisto, studi e sondaggi di opinione effettuati da istituti specializzati e sulla base di informazioni fornite dai rappresentanti o dai venditori;
- analizzano la domanda dei clienti con l'aiuto di strumenti statistici e informatici, tenendo conto dei prezzi, dei cicli stagionali e degli eventi (feste, manifestazioni sportive o culturali, ecc.)
- seguono indirettamente le attività della concorrenza attraverso i media, le banche dati specializzate, le campagne di marketing, i test su prodotti, le emissioni radio o televisione
- utilizzano le loro conoscenze in economia, in diritto e in statistica per osservare, analizzare e scegliere i mercati (accesso a nuovi mercati, espansione, canali di distribuzione, clientela-tipo, ecc.)
- stabiliscono un capitolato per ogni prodotto da promuovere
- calcolano i costi e i prezzi, stabiliscono il budget, supervisionano l'elaborazione e la realizzazione di concetti di marketing, fanno rispettare le scadenze
- scelgono i mezzi di comunicazione più appropriati (televisione, radio, stampa, internet, ecc.) per lanciare una campagna di marketing e ne valutano effetti, vantaggi e svantaggi
- contattano categorie particolari di consumatori per corrispondenza, posta elettronica, fax o altri mezzi, per informarli, convincerli, fidelizzarli
- creano condizioni logistiche appropriate (personale, trasporti, equipaggiamenti necessari per la realizzazione degli obiettivi) e un assetto commerciale adeguato allo sviluppo delle attività di marketing
- misurano l'efficacia e la redditività di una campagna di marketing: tasso di risposta a un'inchiesta, volume delle comande o delle vendite, articoli di stampa, ecc.

Formazione

La formazione si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione. La preparazione agli esami federali avviene in genere tramite corsi serali, diurni o settimanali, organizzati dalle associazioni professionali, da scuole e altri enti pubblici o privati; è però anche possibile prepararsi privatamente. A livello svizzero sono organizzati da diverse scuole. Maggiori informazioni su www.swissmarketing.ch
Durata: 1.5 - 2 anni (circa 380 ore-lezioni, ripartite in modo diverso secondo le scuole).
Materie d'esame: principi e strategia di marketing, conduzione e organizzazione, contabilità aziendale, diritto e economia politica, management e marketing strategico, marketing operativo, ricerca di mercato e gestione dell'informazione.

Al termine della formazione, superati gli esami professionali superiori (EPS), si ottiene il diploma federale di
CAPO DEL MARKETING

(Regolamento federale d'esame del 23 maggio 2019)

Requisiti

Ammissione agli esami professionali superiori

- attestato federale di capacità (AFC) con formazione almeno triennale o diploma di scuola di commercio riconosciuta o maturità e almeno 6 anni di pratica professionale nel marketing di cui almeno 3 a livello dirigenziale, oppure
- attestato professionale federale (APF) in uno specifico settore o diploma di scuola specializzata superiore (SSS) o di scuola universitaria professionale (SUP) o titolo universitario (U) e almeno 3 anni di pratica in una funzione dirigenziale nel marketing

Attitudini richieste

Per esercitare questa professione sono richieste attitudini quali:

- Attitudine a dirigere e a gestire un gruppo
- Capacità di analisi
- Attitudine a negoziare
- Facilità redazionale
- Facilità per le lingue
- Capacità di sintesi
- Disponibilità
- Senso commerciale

Condizioni di lavoro

I capi di marketing lavorano in aziende commerciali e industriali, formano uno staff con i capivendita e i tecnici di marketing, nel quale generalmente occupano la posizione gerarchicamente più elevata.

Hanno pure la possibilità di lavorare in uffici di consulenza o in studi di ricerca indipendenti che propongono alle singole aziende ricerche di mercato, consulenze varie o perfino la realizzazione completa di un'operazione commerciale.

Perfezionamento

- corsi, seminari, conferenze e dibattiti dedicati al marketing, alla comunicazione, all'economia, alla pubblicità organizzati da vari istituti pubblici e privati;
- diploma di scuola superiore specializzata (SSS) in economia aziendale;
- scuola universitaria professionale per conseguire il bachelor SUP in amministrazione pubblica;
- corsi post-laurea per l'ottenimento di diplomi o master of advanced studies (DAS o MAS) in settori affini come in gestione dei servizi, economia aziendale, gestione delle imprese, ecc.;
- possibilità di assumere funzioni dirigenziali all'interno dell'azienda.

Altre offerte di formazione continua su:

<http://www.orientamento.ch/perfezionamento>

Professioni affini

- Capo delle vendite EPS/Capo delle vendite EPS
- Specialista in marketing (APF)/Specialista in marketing (APF)

Indirizzi

suxxess.org ag
Langwiesersstrasse 30
8050 Zurigo 50
Telefono: 044 534 66 00
<https://www.suxxess.org>

Swiss Marketing
Langwiesstrasse 30
8050 Zurigo 50
Telefono: 044 914 44 44
<http://www.swissmarketing.ch/it/>

Swiss Marketing Ticino
Via Linoleum 7
6512 Giubiasco
Telefono: 091 850 05 45
<http://www.swissmarketing.ch/it/club-ticino/>

Vendita svizzera
Marchweg 6
Segretariato centrale
5035 Unterentfelden
Telefono: 031 961 54 81
<http://www.verkaufschweiz.ch>