

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; informazioni su www.swissmarketing.ch/formazione

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 DI MARKETING dipl. o
CAPA DI MARKETING dipl.

(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 dipl. (EPS)/Capa delle vendite dipl. (EPS)
- Consulente in relazioni pubbliche (EPS)/Consulente in relazioni pubbliche (EPS)
- Specialista in marketing (APF)/Specialista in marketing (APF)

Indirizzi

suxcess.org ag
Binzmühlestrasse 170 d
8050 Zurigo 50
Telefono: 044 534 66 00
<http://www.suxcess.org>

Swiss Marketing
Binzmühlenstrasse 170d
8050 Zurigo 50
Telefono: 044 914 44 44
<https://www.swissmarketing.ch/ita/start>

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

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