

## Regolamento del Corso

### INDICE

Obiettivo del corso . . . . .	1
Prerequisiti . . . . .	1
Organizzazione del corso . . . . .	1
Struttura del corso . . . . .	1
Documentazione e materiale didattico . . . . .	2
Regole comportamentali. . . . .	2
Assenze . . . . .	2
Reclami. . . . .	2
Valutazione delle competenze/Esame finale. . . . .	2
Segreteria del corso . . . . .	2

### Obiettivo del corso

Il Corso “Analisi del mercato per lo sviluppo delle vendite” ha l’obiettivo di fornire ai partecipanti le competenze di base necessarie per realizzare una analisi strutturata del proprio Mercato e della propria Organizzazione al fine di valutare correttamente il posizionamento dei Prodotti e dei Servizi offerti e impostare quindi le proprie attività commerciali in modo da massimizzare le vendite sia sui Clienti già portafoglio sia su nuovi Clienti. Lo strumento utilizzato è quello dell’analisi SWOT.

### Prerequisiti

Non richiesti.

### Organizzazione del corso

- Il corso è svolto con lezioni frontali per favorire il coinvolgimento e la discussione degli argomenti e condotto da docenti di maturata esperienza e competenza nell’ambito degli argomenti trattati.
- Il corso è organizzato con la direzione tecnica e in collaborazione con Galasso Consulting.
- Il materiale del corso è di proprietà di Ethos Academy e non è riproducibile senza una specifica autorizzazione di Ethos Academy.

### Struttura del corso

- Durata un giorno 8 ore (inclusi gli esami):
- Orario: 9:00 – 18:00
- Intervalli: due coffee break di 15 minuti (circa alle 11:00 e alle 16:00)
- Pausa pranzo: un’ora
- Il corso prevede adeguati tempi di discussione ed esercitazioni.

## Documentazione e materiale didattico

- Regolamento del corso
- Programma dettagliato del corso
- Copia delle slide del corso, dispense
- Cancelleria (cartelline, blocco, penne, ecc.)

## Regole comportamentali

- Rispettare gli orari del corso
- Rispettare i tempi delle esercitazioni e completare le esercitazioni
- Esprimete ai docenti senza indugio i vostri dubbi o esigenze purché siano pertinenti al corso
- Telefoni cellulari: vanno tenuti spenti
- In aula è vietato fumare

## Assenze

- Ritardi e uscite anticipate, rispetto all'orario del corso, saranno gestite con i docenti compatibilmente con il massimo delle ore di assenza previste (30 minuti)
- Recupero ore mancanti: non è previsto

## Osservazioni e suggerimenti

Ethos Academy raccoglie direttamente le osservazioni/indicazioni/suggerimenti attraverso, impegnandosi se necessario a valutare azioni correttive o diverso provvedimento richiesto dal caso. La comunicazione va inviata a: [academy@ethosacademy.it](mailto:academy@ethosacademy.it) citano il corso **FG002**

## Valutazione delle competenze/Esame finale

Al termine del corso è previsto un esame finale per la verifica dell'efficacia formativa.

- Durata: una ora
- L'esame è composto da 15 domande a risposta chiusa con almeno tre risposte a scelta ed almeno una prova pratica (case study)
- L'esame è condotto dal docente del corso
- L'esame si riterrà superato con un punteggio minimo, pari o superiore al 80%
- L'esito dell'esame verrà espresso sul posto
- L'attestato verrà inviato per posta elettronica
- Il non superamento dell'esame finale darà diritto ad una prova di riparazione le cui modalità verranno rese note in aula

## Segreteria del corso

- Ethos Academy s.r.l. - La sede operativa è a Bologna (40132) in via Caduti di Amola 31
- Per ogni informazione [academy@ethosacademy.it](mailto:academy@ethosacademy.it)