

Erasmus+ Community Programme Strategic Partnerships VET
“M.I.N.D. - Marketing, Internationalization & Development” Project
n° 2015-1-IT01-KA202-004665

Convocatoria para participar en la Fase de Prueba de las habilidades del perfil competencial del
«Gestor Internacional de Marketing»

OBJETIVOS DE LA PRUEBA

El proyecto **M.I.N.D. - Marketing, Internacionalización y Desarrollo, No. 2015-1-IT01-KA202-004665**, financiado por el Programa Europeo Erasmus +, Alianzas Estratégicas VET (Formación Profesional para el Empleo), Acción Clave 2 “Cooperación para la innovación y el intercambio de buenas prácticas”, promovido por la Cámara de Comercio de Salerno en consorcio con Prism Consulting S.r.l. (IT), FORMAPER – Agencia Especial de la Cámara de Comercio de Milán (IT), IAT - Instituto Andaluz de Tecnología (ES), Espatec – Parque Científico, Tecnológico y Empresarial de la Universidad Jaume I de Castellón (ES), Hellenic American Union (GR), Cámara de Comercio e Industria Italiana en España (ES), Cámara de Comercio Italiana en Lyon (FR), Cámara de Comercio a Industria de Atenas (GR), Aydın Ticaret Borsası (TR), Aydın Centro de Gobierno y Coordinación de Relaciones Exteriores de la Unión Europea (TR), como parte de las actividades financiadas, incluye una fase de prueba de una serie de competencias clave del perfil profesional del “Gestor Internacional de Marketing”, dirigido a:

- apoyar a las PYMES en sus procesos de internacionalización, definiendo estrategias para la elección del Mercado/país exterior, la forma de entrar y posicionarse con respecto a la competencia, las estrategias de comunicación, referidas particularmente a las particularidades de los productos alimentarios;
- analizar los recursos internos y externos de la empresa, para identificar las oportunidades del Mercado y las estrategias a adoptar;
- definir las estrategias de marketing internacional basadas en el análisis de la competencia y de la segmentación del mercado;
- guiar a las PYMES en la definición de planes de exportación, basados en estrategias competitivas y de marketing.

En particular, a través de la fase de prueba del Proyecto **M.I.N.D. - Marketing, Internacionalización y Desarrollo**, se persigue mejorar el desarrollo de las habilidades/competencias de análisis/capacidad de análisis, orientación, iniciativa, pensamiento a futuro, adaptación al cambio, orientación a resultados, organización, planificación y control, planificación operativa y estratégica de la proyección internacional del negocio, a través del uso de Recursos Formativos Abiertos on-line, desarrollados con técnicas de pensamiento visual, y acceso al entorno formativo, con diversidad de materiales detallados, herramientas y formatos técnicos para los chequeos de la empresa que permitan a los desempleados de larga duración o en búsqueda de su primer empleo, con titulaciones en economía, adquirir y mantener en el tiempo el conocimiento de un talante comercial, organizacional y de gestión, relacional y de marketing, y práctico, para dar soporte al crecimiento y desarrollo de las PYMES, especialmente en aquellas que operan en el sector alimentario, para definir, y gestionar de manera efectiva y eficiente su acceso estratégico, desarrollo y permanencia en los circuitos internacionales de negocio.

REALIZACIÓN DE LA FASE DE PRUEBA

Implicar a **100 personas (30IT, 30ES, 15GR, 15TK, 10FR)**, representativos de los grupos objetivo (*desempleados de larga duración o en búsqueda de su primer empleo, con titulaciones en economía*), en un testeo combinado (e-learning y presencial), durante 4 meses (desde el 30 de Enero hasta el 30 de Abril), accediendo a:

- los OER – Recursos Educativos Abiertos, que constituyen el producto “**MARK.UP- Marketing Upskilling**”;
- otros materiales formativos y herramientas de apoyo en el proceso de internacionalización proporcionados en el entorno formativo “**MAR.CO – Competencias en Marketing**”;

para desarrollar y consolidar las habilidades/competencias requeridas gracias a las que ellos sabrán cómo analizar:

- el potencial de un país, por ejemplo en cuanto a: recursos naturales e infraestructura; PIB y renta per cápita, tendencias en preferencias de los consumidores, nivel de desarrollo tecnológico, niveles educativos, planes de inversión y riesgos relacionados con la tasa de cambio; el sistema económico y financiero; inestabilidad política, etc.
- el atractivo de la industria, en términos de, por ejemplo: estructura, competitividad nacional e internacional, segmentación del Mercado, comportamientos de compra del consumidor, factores críticos de éxito, etc.
- barreras para la internacionalización, como por ejemplo: ausencia de experiencia directiva/gestora; dificultad de acceso a la información, dificultad de acceso a los recursos económicos y a la inversión; diferencias en el rango de productos y servicios ofertados.; diferencias lingüísticas y culturales; carencia de apoyos institucionales adecuados e incentivos gubernamentales; inadecuada protección de las patentes y/o marcas; etc.
- el posicionamiento de los productos alimentarios, los principales competidores, las tendencias de desarrollo y expectativas de crecimiento.
- nuevas tendencias en el consumo alimentario y en los comportamientos de compra de los consumidores
- políticas de comercio y marketing agro-alimentario de la empresa para diseñar estrategias de marca, comunicación corporativa y del producto, y marketing comercial
- dinámicas económico-financieras de empresas agro-alimentarias, utilizando técnicas y herramientas para prever necesidades financieras y opciones de cobertura relacionadas, para evaluar inversiones y gestiones financieras relacionadas, el uso de operaciones financieras extraordinarias y subvencionadas
- estructuras organizacionales y roles, procesos, marginalidad, Equilibrio, Indicadores Claves de Desempeño.

La fase de prueba será preparatoria de la implementación en empresas (**Check-ups**) (desde el 1 de Mayo al 15 de Junio), que se llevarán a cabo en un grupo de empresas agro-alimentarias, particularmente PYMES, a través de:

- el análisis de los recursos humanos, para entender, por ejemplo, en qué grado de participación y gestión están:
 - convencidos de la importancia estratégica del proyecto de internacionalización
 - dispuestos a realizar las inversiones necesarias para preparar la internacionalización de la empresa
- el análisis de las habilidades/competencias de marketing, para comprender por ejemplo si la empresa es capaz de:
 - conocer las características y necesidades de los clientes potenciales y los criterios que ellos utilizan para seleccionar productos
 - recabar información de la solidez y solvencia de los clientes y sus principales competidores
 - definir objetivos de ventas y evaluar los resultados alcanzados
 - adaptar los suministros de acuerdo con las necesidades de los clientes
 - producir información y/o material ilustrativo en uno o más idiomas
- el análisis de los recursos financieros, para comprender, por ejemplo, si la empresa es capaz de:
 - estimar los recursos requeridos para implementar el proyecto de internacionalización
 - disponer o conseguir esos recursos de las instituciones de crédito u otras entidades de crédito
- el análisis de los recursos técnicos, para comprender, por ejemplo, si la empresa es capaz de:
 - fabricar productos adecuados para las necesidades de los clientes extranjeros o a los estándares actuales en los países de exportación
 - adaptar productos y servicios
 - asegurar servicios post-venta

TIPOS DE BENEFICIARIOS

La fase de prueba es para **30 participantes españoles que, a 09 / 12 / 2016**, (fecha de publicación de esta noticia) en la web institucional del socio líder, la Cámara de Comercio de Salerno, y en la de los socios nacionales españoles, así como en la página web del proyecto "MIND", en www.mind.prismsrl.it, cumplan los siguientes requisitos:

- ser ciudadanos españoles y residentes en las regiones de Castellón, Madrid o Sevilla.
- no tener más de 35 años en el momento de presentar la solicitud para la admisión en el curso
- estar registrados en la oficina de empleo local como desempleados o en búsqueda de su primer empleo, de acuerdo con el Decreto 625/1985, de 2 de abril y siguientes modificaciones.
- estar en posesión de un título universitario de 4 años en materias económicas (Finanzas, Económicas, Marketing, Comercio Internacional o similar)

Serán tenidos en cuenta como preferentes los siguientes requisitos de selección:

- Master en materias económicas (Finanzas, Económicas, Marketing, Comercio Internacional o similar)
- Certificado de conocimiento del Inglés (certificados con reconocimiento internacional, por ejemplo: Trinity College, British Council, PET, TOEFL)
- Experiencia previa documentada, adquirida en el lugar de trabajo relacionada con el perfil profesional esperado al final del curso
- Participación en **Grupos Focales** celebrados para el desarrollo del diccionario de competencias del perfil del "Gestor Internacional de Marketing", organizadas dentro de las competencias nombradas y descritas, con conocimientos y habilidades, con una indicación de los niveles del Marco Europeo de Calificaciones (EQF), los resultados esperados y los indicadores para identificar la posesión relacionada y su aplicación.

En el caso de que se reciba un número más elevado de solicitudes de las máximas previstas, se procederá a formar una Comisión de Evaluación especial, formada por representantes de las organizaciones socias españolas, que procederán teniendo en cuenta los criterios preferentes de selección establecidos más arriba. La puntuación máxima final de **30/30** será calculada teniendo en cuenta:

- Título universitario de 4 años en materias económicas (Finanzas, Económicas, Marketing, Comercio Internacional o similar)

NOTA DE LA TITULACIÓN	PUNTOS
De 5 a 6,9 (aprobado)	6
De 7 a 8,9 (notable)	8
De 9 a 10 (sobresaliente)	9
Matrícula de honor	10

- Master en materias económicas (Finanzas, Económicas, Marketing, Comercio Internacional o similar), hasta un **máximo de 10 puntos**:

NOTA DE LA TITULACIÓN	PUNTOS
De 5 a 6,9 (aprobado)	6
De 7 a 8,9 (notable)	8
De 9 a 10 (sobresaliente)	9
Matrícula de honor	10

- Certificado de conocimiento del Inglés (certificados con reconocimiento internacional, por ejemplo: Trinity College, British Council, PET, TOEFL): 1 punto por cada uno de los niveles, hasta un **máximo de 5 puntos**:

Nivel EQF (del Marco Europeo de Calificaciones)	PUNTOS
B1	1
B2	2
C1	3
C2	5

- Documentación certificando experiencia laboral previa, relacionada con el perfil profesional al final del curso: **1 PUNTO** por cada experiencia laboral adquirida con duración de al menos **6 meses**, con un máximo de **3 PUNTOS**.
- Participación en los Grupos Focales celebrados para el desarrollo del perfil profesional del "Gestor Internacional de Marketing": **2 PUNTOS**

En el caso de igual puntuación, se dará preferencia al candidato más joven.

TÉRMINOS Y MÉTODOS DE PARTICIPACIÓN

El candidato debe presentar **bajo pena de exclusión**, no más tarde del **15 / 01 / 2017**, la siguiente documentación:

- **FORMULARIO DE PRESENTACIÓN**, a ser cumplimentado de acuerdo con el formato descargable de la web institucional del socio y de la página web del proyecto "MIND", en www.mind.prismsrl.it
- **CURRICULUM VITAE**, cumplimentado utilizando el formato Europeo (mostrando los datos de acceso requeridos), descargado de la página web institucional del socio y del Proyecto "MIND", en www.mind.prismsrl.it
- Una copia de un **DOCUMENTO** válido de **IDENTIFICACIÓN, NIF y CERTIFICADO DE REGISTRO DE LA OFICINA DE EMPLEO LOCAL**.
- **Fotocopia de los Certificados de Calificación de Inglés**
- **Fotocopia de la documentación de experiencia laboral previa documentación**, relacionada con el perfil profesional del "Gestor Internacional de Marketing"
- **Documentación o declaración de participación en los Grupos Focales** celebrados para definir el perfil profesional "Gestor Internacional de Marketing"

Las solicitudes incompletas o aquellas enviadas tras la fecha de cierre serán declaradas nulas.

Las solicitudes deben ser recibidas no más tarde de las **12:00 de la fecha de cierre, a través de las siguientes vías**:

- **Entrega en mano:**

- CCIS, Cámara de Comercio e Industria Italiana para España - Calle Cristobal Bordiú 54, 28003 Madrid

- Espaitec, Parc Científic Tecnològic i Empresarial de la Universitat Jaume I de Castelló - Avda. Sos Baynat s/n - Campus Riu Sec - edificio espaitec1 12071 Castellón
- IAT, Instituto Andaluz de Tecnología – PCT Cartuja – C/ Leonardo da Vinci 2, 41092 Sevilla

De Lunes a Viernes de **9.00 a 13.00h** y en cualquier caso no más tarde del **15 / 01 / 2017**.

A efectos de hora tope de entrega, se considerará válida la que figure en el sello de recibo de la oficina de recepción del lugar de destino.

- **Por servicios postales**, por carta certificada del servicio postal público o privado, antes de las 13:00h del **15 / 01 / 2017**, fecha de fin del anuncio, dirigida a:
 - CCIS, Camera di Commercio e Industria Italiana per la Spagna - Calle Cristobal Bordiú 54, 28003 Madrid
 - Espaitec, Parc Científic Tecnològic i Empresarial de la Universitat Jaume I de Castelló - Avda. Sos Baynat s/n - Campus Riu Sec - edificio espaitec1 12071 Castellón
 - IAT, Instituto Andaluz de Tecnología – PCT Cartuja – C/ Leonardo da Vinci 2, 41092 Sevilla

La fecha de llegada que figure en la carta certificada será considerada válida.

CCIS, Espaitec e IAT no se harán responsables en caso de retraso o falta en la entrega cuando esta sea certificada fuera de las horas previstas.

- **Por correo electrónico certificado (pec)**

A las siguientes direcciones:

- eudesk@italcamara-es.com marco.zonta@italcamara-es.com

- juan.bertolin@espaitec.uji.es alicia.pallares@espaitec.uji.es

- ccantais@iat.es

no más tarde de las **13:00h** del día **15 / 01 / 2017**, fecha de cierre del anuncio.

A efectos de recibo, será considerada válida la fecha de recibo proporcionada por el Sistema informático.

ADMISIÓN PARA PARTICIPAR EN LA FASE DE PRUEBA

Los solicitantes que sean seleccionados serán contactados por la secretaria de la organización el día **19.01.2017** para indicarles la forma y hora de participación en la prueba.

La participación en la prueba accediendo a contenido formativo, a entornos formativos, el uso de herramientas y la implicación en el análisis y chequeos de la empresa que se llevarán a cabo en grupos de empresas agro-alimentarias es gratuito, y no contempla contraprestación por las horas empleadas.