

QUALIFICA DI OPERATORE GRAFICO

Ai sensi della legge regionale n. 15/2011, che ha istituito nella Regione Emilia-Romagna il sistema di istruzione e formazione professionale, al termine del terzo anno gli studenti, che all'atto dell'iscrizione hanno scelto di aderire agli IeFP, potranno conseguire la qualifica in **operatore grafico**, qualifica regionale già spendibile nel mercato del lavoro.

*Nel 2011, con la legge regionale n. 5, la Regione Emilia-Romagna ha istituito il **Sistema regionale di Istruzione e formazione professionale (IeFP)**, che consente agli studenti, dopo la terza media, di frequentare un triennio di istruzione e formazione orientato al lavoro e, al termine di esso, di conseguire una qualifica professionale.*

L'operatore grafico è in grado di eseguire le operazioni necessarie a sviluppare prodotti grafici intervenendo nelle loro diverse componenti, a partire dalle indicazioni definite nel progetto e in coerenza con la destinazione d'uso del prodotto e del supporto di diffusione.

DIPLOMA DI TECNICO DELLA PROMOZIONE COMMERCIALE E PUBBLICITARIA

Il Diploma si consegue al termine del biennio post-qualifica, dopo il superamento dell'Esame di Stato.

Il diploma fornisce le competenze professionali che consentono di supportare operativamente le aziende del settore, sia nella gestione dei processi amministrativi e commerciali sia nell'attività di promozione delle vendite. In tali competenze rientrano anche quelle riguardanti la promozione dell'immagine aziendale attraverso l'utilizzo delle diverse tipologie di strumenti di comunicazione, compresi quelli grafico-pubblicitari. Lo studio delle Tecniche professionali, Informatica e Laboratorio e due Lingue straniere consente agli studenti di acquisire le competenze che il mondo del lavoro richiede attraverso metodologie didattiche a carattere fortemente operativo e laboratoriale.

Il tecnico della promozione commerciale e pubblicitaria sarà in grado di:

individuare le tendenze dei mercati locali, nazionali e internazionali

individuare e comprendere i codici del linguaggio visivo e i movimenti artistici locali, nazionali ed internazionali per la produzione e la valorizzazione di prodotti dotati di caratteri estetico-visivi e rispondenti alle domande di mercato contemporaneo

interagire nel sistema aziendale riconoscerne gli elementi fondamentali, i diversi modelli di organizzazione e di funzionamento

interagire nell'area della gestione commerciale per le attività relative al mercato, collaborando alla ideazione e realizzazione di prodotti, quali campagne pubblicitarie, coerenti con le strategie di marketing e finalizzate al raggiungimento della customer satisfaction (*soddisfazione del cliente*)

interagire col sistema informatico aziendale anche attraverso l'uso di

strumenti informatici e telematici

interagire nei contesti produttivi del settore utilizzando tecniche e strumentazioni adeguate.

SBOCCHI PROFESSIONALI E PERCORSI DI STUDIO

Dopo il diploma lo studente del percorso commerciale avrà la possibilità di:

- inserirsi nel mercato del lavoro operando in qualsiasi tipo di azienda
- diventare imprenditore
- proseguire gli studi in tutti i Corsi di Laurea
- proseguire gli studi nei percorsi I.F.T.S.e I.T.S.
- partecipare ai concorsi pubblici.