

<p>Percorso biennale "DIGITAL COMMUNICATION & SALES STRATEGY" 2022-2024 Tecnico superiore per l'organizzazione e la fruizione dell'informazione e della conoscenza</p>

area	unità formativa	ore/modulo
COMUNICAZIONE E RELAZIONE	Tecniche di comunicazione, relazione e public speaking	30
COMUNICAZIONE E RELAZIONE	Tecniche di problem solving	20
COMUNICAZIONE E RELAZIONE	Tecniche di negoziazione e vendita	50
COMUNICAZIONE E RELAZIONE	Orientamento al percorso formativo e al lavoro	50
COMUNICAZIONE E RELAZIONE	Comunicazione digitale	12
COMUNICAZIONE E RELAZIONE	Sicurezza sul lavoro	8
MANAGEMENT D'IMPRESA	Organizzazione e gestione della rete vendita	60
MANAGEMENT D'IMPRESA	Aspetti finanziari legati alla vendita	34
MANAGEMENT D'IMPRESA	Project management	60
MANAGEMENT D'IMPRESA	Diritto digitale e sicurezza IT	30
MANAGEMENT D'IMPRESA	Autoimprenditorialità	10
MARKETING/VENDITA	Storytelling e narrazione d'impresa	40
MARKETING/VENDITA	Business english	50
MARKETING/VENDITA	Marketing strategico	50
MARKETING/VENDITA	Marketing operativo: social media e strumenti di content marketing	134
NUOVE TECNOLOGIE	Analisi dei dati: CRM	48
NUOVE TECNOLOGIE	Analisi dei dati: Big Data e Small Data	100
NUOVE TECNOLOGIE	Realtà virtuale e metaverso	20
NUOVE TECNOLOGIE	Gestione del negozio online: piattaforme E-commerce	30
NUOVE TECNOLOGIE	Campagne promozionali di digital marketing	50
NUOVE TECNOLOGIE	Tecniche fotografiche e strumenti di grafica digitale	64
Stage	Stage	850
Esame	Esame finale	
Totale biennio		1800