

Percorso biennale  
"SALES AND MARKETING MANAGEMENT" 2024-2026

unità formativa	ore/modulo
Orientamento al percorso didattico e all'ingresso in azienda	30
Soft skills relazionali: comunicare e collaborare in azienda	30
Lingua Inglese	50
Comunicazione digitale e public speaking	30
Tecniche di negoziazione e vendita	44
Organizzazione e gestione della rete vendita	45
Aspetti finanziari legati alla vendita	30
Diritto digitale sicurezza IT applicati al settore di riferimento	15
Elementi di marketing	50
Storytelling e narrazione d'impresa	40
Marketing digitale e social media marketing	115
Analisi dei dati: CRM	48
Analisi dei dati: Big Data e Small Data	110
Introduzione all'intelligenza artificiale e nuove tecnologie abilitanti	17
Gestione del negozio online: piattaforme E-commerce	30
Campagne promozionali di digital marketing	50
Tecniche fotografiche e strumenti di grafica digitale	50
Organizzazione d'impresa nel settore di riferimento	12
Normativa e best practices per la gestione d'impresa	10
Elementi di statistica per la risoluzione di problemi complessi	20
Design Thinking: metodologie di sviluppo manageriale	10
Project Management	60
Strumenti di educazione digitale in impresa	10
Laboratorio Human Being	12
Sostenibilità ed etica ambientale nella professione	10
Sicurezza sui luoghi di lavoro	8
Startup d'impresa e lavoro autonomo	14
Stage	850
Esame finale	
<b>Totale Biennio</b>	<b>1800</b>