

**CORSO TECNICO SUPERIORE DI PROCESSO, PRODOTTO, COMUNICAZIONE E MARKETING PER IL SETTORE ARREDO  
SEDE DIDATTICA UDINE LICEO ARTISTICO SELLO**

<b>N. MOD</b>	<b>MODULI 1^ ANNO FORMATIVO</b>	<b>DURATA</b>
<b>1</b>	Gestione del progetto professionale	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>LINGUA INGLESE</b>	<b>80</b>
	Making an independent use of english	
	Using English as a technical language	
<b>3</b>	<b>INFORMATICA A LIVELLO AVANZATO</b>	<b>74</b>
	La comunicazione attraverso gli strumenti avanzati di office	
	I social Media	
<b>4</b>	<b>COMUNICAZIONE EFFICACE E ABILITA' RELAZIONALI</b>	<b>110</b>
	La comunicazione efficace	
	Le tecniche di problem solving	
	le tecniche di negoziazione	
<b>5</b>	<b>POTENZIAMENTO COMPETENZE DI DESIGN</b>	<b>90</b>
	la storia del design	
	il design di interni	
	le proiezioni ortogonali	
<b>6</b>	<b>TECNICHE DI ACQUISIZIONE E ANALIDI DEI DATI</b>	<b>20</b>
	i principi della statistica - le fonti	
	le tecniche di analisi statistica e sociologica dei dati raccolti	
<b>7</b>	<b>ORGANIZZAZIONE AZIENDALE E PRINCIPI DEL DIRITTO</b>	<b>40</b>
	i principi del diritto	
	organizzazione aziendale	
	i principi della sicurezza in azienda	
<b>8</b>	<b>LA FILIERA DELL'ARREDO E I PROCESSI PRODUTTIVI</b>	<b>110</b>
	la filiera dell'arredo in FVG	
	i processi produttivi nella filiera	
	i materiali e la tecnologia dei materiali	
	design e modellazione nell'arredo	
<b>9</b>	<b>METODOLOGIE PER LA RICERCA DI MERCATO</b>	<b>20</b>
	Metodologie per la ricerca di mercato	
<b>10</b>	<b>PROJECT WORK</b>	<b>50</b>
	Project work	

<b>N. MOD</b>	<b>MODULI 2^ ANNO FORMATIVO</b>	<b>DURATA</b>
<b>12</b>	<b>DIRITTO COMMERCIALE E INTERNAZIONALE</b>	<b>40</b>

	i principi del diritto commerciale	
	la tutela della proprietà industriale	
	diritto appalti, subappalti, trasporto e assicurazioni internazionali	
	i principi del diritto commerciale	
<b>13</b>	<b>IL MARKETING E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE</b>	<b>180</b>
	le tecniche di marketing strategico e operativo	
	le tecniche per internazionalizzare l'impresa	
	marketing internazionale; strategie on e off line	
<b>14</b>	<b>IL PROJECT MANAGEMENT</b>	<b>60</b>
	i tempi e i processi del project management	
	il team working	
	il time management	
<b>15</b>	<b>I SISTEMI DI CERTIFICAZIONE</b>	<b>20</b>
	La certificazione di qualità	
	La certificazione ambientale	
	Le certificazioni specifiche per il settore arredo	
<b>16</b>	<b>IL SISTEMA DI VENDITE E IL POST-VENDITA</b>	<b>76</b>
	Il budget delle vendite	
	la gestione del post vendita	
<b>17</b>	<b>LE RELAZIONI CON IL CLIENTE</b>	<b>90</b>
	Il budget delle vendite	
	la gestione del post vendita	
<b>17</b>	<b>LA FILIERA DELL'ARREDO E I PROCESSI LEAN</b>	<b>12</b>
	La filiera dell'arredo e i processi Lean	
<b>18</b>	<b>GESTIONE DEL PROCESSO PROFESSIONALE</b>	<b>6</b>
	La gestione del processo professionale	
<b>19</b>	<b>PROJECT WORK</b>	<b>50</b>
	project work	