

Istituto Tecnico Superiore Nuove Tecnologie per il Made in Italy, indirizzo per l'Industria Meccanica e Aeronautica  
Corso ITS OR 1664508003 "Tecnico Superiore di processo, prodotto, comunicazione e marketing per il settore arredamento"

## ALBO FORMATORI DEL CORSO – TECNICO SUPERIORE DI PROCESSO PRODOTTO, COMUNICAZIONE E MARKETING PER IL SETTORE ARREDAMENTO

### BIENNIO FORMATIVO 2016-2018 – secondo anno

Unità Formativa	Articolazione	Esito:
12 DIRITTO COMMERCIALE E INTERNAZIONALE	I principi del diritto commerciale	I richiedenti non sono in possesso dei requisiti irrinunciabili
12 DIRITTO COMMERCIALE E INTERNAZIONALE	la tutela della proprietà industriale	Fascia 3: Pasqualini Barbara; Scolz Roberto
12 DIRITTO COMMERCIALE E INTERNAZIONALE	diritto appalti, subappalti, trasporto e assicurazioni internazionali	Fascia 3: Pasqualini Barbara; Scolz Roberto
13 IL MARKETING E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	le tecniche di marketing strategico e operativo	Fascia 1: Iacuzzi Silvia Fascia 2: Vesnaver Daniela; Morocutti Philip Fascia 3: Daltin Michela; Vincenzi Claudia
13 IL MARKETING E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	le tecniche per internazionalizzare l'impresa	Fascia 1: Iacuzzi Silvia Fascia 3: Vesnaver Daniela
13 IL MARKETING E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	marketing internazionale; strategie on e off line	Fascia 1: Iacuzzi Silvia Fascia 3: Vesnaver Daniela
14 IL PROJECT MANAGEMENT	i tempi e i processi del project management	Impresa socia: Tavaglione Giovanni Turchini Fabio Fascia 1: Benedetti Paolo Fascia 2: Morocutti Philip
14 IL PROJECT MANAGEMENT	Il team working	Impresa socia: Tavaglione Giovanni Turchini Fabio Fascia 3: Daltin Michela
14 IL PROJECT MANAGEMENT	Il time management	Impresa socia: Tavaglione Giovanni Turchini Fabio Fascia 3: Daltin Michela
15 I SISTEMI DI CERTIFICAZIONE	La certificazione di qualità	Impresa socia : Antonioli Roberta, Giavon Andrea, Bulian Franco, Mattellicchio Martina, Piemonte Carlo, Prete Franco, Rossi Danieli, Tirelli Paolo Fascia 3: Daltin Michela
15 I SISTEMI DI CERTIFICAZIONE	La certificazione ambientale	Impresa socia : Antonioli Roberta, Giavon Andrea, Bulian Franco, Mattellicchio Martina, Piemonte Carlo Fascia 1: Benedetti Paolo Fascia 3: Daltin Michela
15 I SISTEMI DI CERTIFICAZIONE	Le certificazioni specifiche per il settore arredo	Impresa socia : Antonioli Roberta, Giavon Andrea, Bulian Franco, Bergamasco Daniele, Mattellicchio Martina, Piemonte Carlo, Prete Franco, Rossi Daniele, Tirelli Paolo Fascia 1: Benedetti Paolo Fascia 3: Palmieri Raffaele
16 IL SISTEMA DELLE VENDITE E IL POST VENDITA	Il budget delle vendite	Fascia 1: Nicola Ivano Fascia 3: Pasqualini Barbara

Unità Formativa	Articolazione	Esito:
<b>16 IL SISTEMA DELLE VENDITE E IL POST VENDITA</b>	La gestione del post vendita	Impresa socia: Tavaglione Giovanni Fascia 1: Nicola Ivano Fascia 3: Pasqualini Barbara, Daltin Michela
<b>17 LA RELAZIONE CON IL CLIENTE</b>	L'analisi dei fabbisogni del cliente	Impresa socia: Piemonte Carlo Tavaglione Giovanni, Turchini Fabio Fascia 1: Iacuzzi Silvia Fascia 3: Daltin Michela
<b>17 LA RELAZIONE CON IL CLIENTE</b>	La gestione degli ordini	Impresa socia: Turchini Fabio Fascia 1: Iacuzzi Silvia
<b>17 LA RELAZIONE CON IL CLIENTE</b>	Il controllo dell'efficienza e dell'efficacia dell'attività di marketing	Impresa socia: Vitiello Federico, Turchini Fabio Fascia 1: Iacuzzi Silvia Fascia 3: Daltin Michela
<b>18 LA FILIERA DELL'ARREDO E I PROCESSI LEAN</b>	Introduzione alla lean	Impresa socia:, Piemonte Carlo Fascia 1: De Matteis Massimo
<b>19 GESTIONE DEL PROGETTO PROFESSIONALE</b>		Impresa socia: Riga Roberta
<b>20 PROJECT WORK</b>		I richiedenti non sono in possesso dei requisiti irrinunciabili

Prot. 113/01 lgx

Udine, 26/09/2017

f.to per Il Presidente della Fondazione

f.to Il Vice Presidente

dr.ssa Maria Grimaldi

