

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

### BIENNIO FORMATIVO 2016-2018

Unità Formativa	Articolazione	Esito:
<b>GESTIONE DEL PROGETTO FORMATIVO</b>		I richiedenti non sono in possesso dei requisiti irrinunciabili
<b>LINGUA INGLESE</b>	Making an independent use of English	Fascia 2: Errichiello Claudia
<b>LINGUA INGLESE</b>	Using English as a technical language	Fascia 2: Errichiello Claudia
<b>INFORMATICA A LIVELLO AVANZATO</b>	La comunicazione attraverso gli strumenti avanzati di Office	I richiedenti non sono in possesso dei requisiti irrinunciabili
<b>INFORMATICA A LIVELLO AVANZATO</b>	I social media	Impresa socia : Vitiello Federico Fascia 2: Lombardi Anna
<b>LA COMUNICAZIONE EFFICACE E ABILITA' RELAZIONALI</b>	La comunicazione efficace	Impresa socia: Grando Dolores, Tavaglione Giovanni Fascia 2 : Vincenzi Claudia Fascia 3: Manaigo Federica
<b>LA COMUNICAZIONE EFFICACE E ABILITA' RELAZIONALI</b>	Le tecniche di problem solving	Impresa socia: Grando Dolores, Tavaglione Giovanni Fascia 2 : Garzitto Flavio Fascia 3 : Manaigo Federica
<b>LA COMUNICAZIONE EFFICACE E ABILITA' RELAZIONALI</b>	Le tecniche di negoziazione	Impresa socia: Grando Dolores, Tavaglione Giovanni Fascia 2 : Garzitto Flavio Fascia 3 : Manaigo Federica
<b>POTENZIAMENTO COMPETENZE DI DESIGN</b>	La storia del design	Impresa socia: DI Bartolomei Fabio Gli altri richiedenti non sono in possesso dei requisiti irrinunciabili
<b>POTENZIAMENTO COMPETENZE DI DESIGN</b>	Il design di interni	Impresa socia: DI Bartolomeo Fabio Fascia 1: Lombardi Anna Fascia 2: Firmani Alfonso Fascia 3: Di Stefano Vincenzo, Palombini Alessandra
<b>POTENZIAMENTO COMPETENZE DI DESIGN</b>	Fondamenti del disegno tecnico	Fascia 2: Firmani Alfonso Fascia 2: Bosa Renato Fascia 3: Di Stefano Vincenzo, Palombini Alessandra
<b>TECNICHE DI ACQUISIZIONE ED ANALISI DEI DATI</b>	I principi della statistica - le fonti	Fascia 1: Flaibani Michele, Iacuzzi Silvia, Russo Alessandro, Fascia 3: Mosolo Matteo
<b>TECNICHE DI ACQUISIZIONE ED ANALISI DEI DATI</b>	Le tecniche di analisi statistica e sociologica dei dati	Fascia 1: Flaibani Michele, Iacuzzi Silvia, Russo Alessandro
<b>ORGANIZZAZIONE AZIENDALE E PRINCIPI DEL DIRITTO</b>	I principi del diritto	Fascia 1: Candotti Elisa

Unità Formativa	Articolazione	Esito:
<b>ORGANIZZAZIONE AZIENDALE E PRINCIPI DEL DIRITTO</b>	Organizzazione aziendale	Fascia 1: Candotti Elisa, Zilli Paolo Emilio
<b>ORGANIZZAZIONE AZIENDALE E PRINCIPI DELLA SICUREZZA IN AZIENDA</b>	I principi della sicurezza	I richiedenti non sono in possesso dei requisiti irrinunciabili
<b>LA FILIERA DELL'ARREDO E I PROCESSI PRODUTTIVI</b>	La filiera dell'arredo in FVG	Impresa socia : Antonioli Roberta, Ballarin Luca, Mattelicchio Martina, Piemonte Carlo
<b>LA FILIERA DELL'ARREDO E I PROCESSI PRODUTTIVI</b>	I processi produttivi nella filiera	Impresa socia : Antonioli Roberta, Ballarin Luca, Mattelicchio Martina, Piemonte Carlo Fascia 2: Russo Alessandro
<b>LA FILIERA DELL'ARREDO E I PROCESSI PRODUTTIVI</b>	I materiali e la tecnologia dei materiali	Impresa socia : Ballarin Luca, Bulian Franco,, Bergamasco Daniele, Di Bartolomei Fabio, Giavon Andrea, Prete Franco Fascia 1: Benedetti Paolo
<b>LA FILIERA DELL'ARREDO E I PROCESSI PRODUTTIVI</b>	Design e modellazione nell'arredo	Fascia 2: Palombini Alessandra, Fascia 3 : Di Stefano Vincenzo
<b>METODOLOGIE PER LA RICERCA DI MERCATO</b>		Fascia 1: Flaibani Michele, Iacuzzi Silvia, Russo Alessandro
<b>DIRITTO COMMERCIALE E INTERNAZIONALE</b>	I principi del diritto commerciale	I richiedenti non sono in possesso dei requisiti irrinunciabili
<b>DIRITTO COMMERCIALE E INTERNAZIONALE</b>	La tutela della proprietà industriale	Fascia 3: Pasqualini Barbara, Scolz Roberto
<b>DIRITTO COMMERCIALE E INTERNAZIONALE</b>	Diritto appalti, subappalti, Trasporto e assicurazioni internazionali	Fascia 3: Pasqualini Barbara, Scolz Roberto
<b>IL MARKETING E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE</b>	Le tecniche di marketing strategico e operativo	Fascia 1 : Iacuzzi Silvia; Fascia 2 : Vesnaver Daniela Fascia 3: Dal Tin Michela, Vincenzi Claudia
<b>IL MARKETING E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE</b>	Le tecniche per l'internazionalizzare l'impresa	Fascia 1 : Iacuzzi Silvia; Fascia 2 : Vesnaver Daniela
<b>IL MARKETING E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE</b>	Marketing internazionale; strategie on e off line	Fascia 1 : Iacuzzi Silvia; Fascia 2 : Vesnaver Daniela
<b>IL PROJECT MANAGEMENT</b>	I tempi e I processi del P.M	Impresa socia: Tavaglione Giovanni, Turchini fabio. Fascia 1: Benedetti Paolo
<b>IL PROJECT MANAGEMENT</b>	Il team working	Impresa socia: Tavaglione Giovanni, Turchini Fabio; Fascia 3 : Dal Tin Michela
<b>IL PROJECT MANAGEMENT</b>	Il time management	Impresa socia: Tavaglione Giovanni, Turchini Fabio; Fascia 3 : Dal Tin Michela
<b>I SISTEMI DI CERTIFICAZIONE</b>	La certificazione di qualità	Impresa socia: Antonioli Roberta, Bulian Franco, Giavon Andrea, Mattelicchio Martina, Piemonte Carlo, Prete Franco, Rossi Daniele, Tirelli Paolo Fascia 3: Dal Tin Michela

<b>Unità Formativa</b>	<b>Articolazione</b>	<b>Esito:</b>
<b>I SISTEMI DI CERTIFICAZIONE</b>	La certificazione ambientale	Impresa socia: Antonioli Roberta, Bulian Franco, Giavon Andrea, Mattellicchio Martina, Piemonte Carlo, Rossi Daniele, Fascia 1: Benedetti Paolo Fascia 3: Dal Tin Michela
<b>I SISTEMI DI CERTIFICAZIONE</b>	Le certificazioni specifiche per il settore arredo	Impresa socia: Antonioli Roberta, Bulian Franco, Bergamasco Daniele, Giavon Andrea, Mattellicchio Martina, Piemonte Carlo, Prete Franco, Rossi Daniele, Tirelli Paolo Fascia 1: Benedetti Paolo Fascia 3: Calmieri R
<b>IL SISTEMA DELLE VENDITE E IL POST VENDITA</b>	Il budget delle vendite	Fascia 3: Pasqualini Barbara
<b>IL SISTEMA DELLE VENDITE E IL POST VENDITA</b>	La gestione del post vendita	Impresa socia: Tavaglione Giovanni Fascia 3: Pasqualini Barbara, Dal Tin Michela
<b>LA RELAZIONE CON IL CLIENTE</b>	L'analisi del fabbisogno del cliente	Impresa socia: Tavaglione Giovanni, Turchini Fabio Fascia 1: Iacuzzi Silvia, Fascia 3: Dal Tin Michela
<b>LA RELAZIONE CON IL CLIENTE</b>	La gestione degli ordini	Impresa socia: Turchini Fabio Fascia 1: Iacuzzi Silvia
<b>LA RELAZIONE CON IL CLIENTE</b>	Il controllo dell'efficienza e dell'efficacia dell'attività di marketing	Impresa socia: Turchini Fabio, Vitiello Federico Fascia 1: Iacuzzi Silvia Fascia 3: Dal Tin Michela

**Prot. 788/2016**

**Udine, 02/11/2016**

f.to per Il Presidente della Fondazione

Il Vice Presidente

ing. Rodolfo Malacrea