







ISTITUTO TECNOLOGICO SUPERIORE ACADEMY

PER LE TECNOLOGIE DELLA INFORMAZIONE E DELLA COMUNICAZIONE

DEL PIEMONTE

Sede legale: Torino, Piazza Carlo Felice 18

OGGETTO: PROCEDURA APERTA PER L'AFFIDAMENTO DI INCARICHI DI DOCENZA PER IL BIENNIO FORMATIVO 2025/2027 RELATIVO AL PROGRAMMA REGIONALE "PR FSE+ 2021/2027. BANDO REGIONALE PERCORSI E ATTIVITA' DI ISTRUZIONE TECNOLOGICA SUPERIORE (ITS ACADEMY) (D.D. REGIONE PIEMONTE 454/A1513C/2025 DEL 31/07/2025).

CORSO "TECNICO SUPERIORE DIGITAL MEDIA SPECIALIST - DIGITAL STRATEGIST"

SUDDIVISA IN N. 24 LOTTI (UNITÀ FORMATIVE)

1. PREMESSA

L'Istituto Tecnologico superiore Academy per le Tecnologie dalla informazione e della comunicazione del Piemonte (nel seguito, "Fondazione") intende espletare, con deliberazione del Consiglio di Amministrazione in data 21/10/2025, una procedura aperta a tutti i soggetti interessati, per l'affidamento di incarichi di docenza relativi al Corso "TECNICO SUPERIORE DIGITAL MEDIA SPECIALIST - DIGITAL STRATEGIST" nell'ambito dei Progetti Formativi biennali post-diploma gestiti dalla Fondazione per il Biennio Formativo 2025/2027, relativi al programma regionale PR FSE+ 2021/2027. Bando regionale percorsi e attività di istruzione tecnologica superiore (ITS Academy) D.D. REGIONE PIEMONTE 454/A1513C/2025 DEL 31/07/2025.

Si evidenzia che alla data di pubblicazione del presente Avviso, il processo di approvazione per il finanziamento dei corsi ITS del biennio formativo 2025/2027, avviato da Regione Piemonte mediante apposito atto D.D. REGIONE PIEMONTE 454/A1513C/2025 DEL 31/07/2025 è attualmente in corso.

La Fondazione si riserva di ritirare in tutto o in parte la procedura in caso di mancato finanziamento per qualsiasi motivo, o di esito negativo della valutazione didattica dei Percorsi Formativi da parte della Regione Piemonte, oppure per sopravvenute ragioni di natura didattica od organizzativa il cui apprezzamento è rimesso alla sua esclusiva competenza, senza che i concorrenti possano vantare alcuna pretesa.

La presente procedura è disciplinata in via esclusiva dalle disposizioni contenute nel presente Bando e nei relativi allegati che si ispirano all'applicazione dei principi generali dell'evidenza pubblica come richiamati dal Bando Regionale PR FSE+ 2021/2027. Alla medesima procedura non si applica la disciplina del Codice dei Contratti Pubblici (d.lgs. n. 36/23), se non limitatamente alle disposizioni espressamente richiamate, in quanto non imposta dal suddetto Bando Regionale. Al solo fine di garantire la massima trasparenza e pubblicità della procedura, in ragione della specificità delle attività di docenza da affidare, nonché l'efficienza e tracciabilità di ogni fase, la presente procedura è sottoposta all'acquisizione del CIG e gestita attraverso la piattaforma telematica "Traspare".

2. OGGETTO E LOTTI

2.1. Suddivisione in Lotti.

Gli incarichi oggetto della procedura di selezione si riferiscono al **Corso "TECNICO SUPERIORE DIGITAL MEDIA SPECIALIST - DIGITAL STRATEGIST"**, composto dalle Unità Formative indicate nella successiva Tabella 1. Ciascuna Unità Formativa rappresenta un **Lotto** in cui è suddivisa la procedura. Nella Tabella, per ciascun Lotto (Unità Formativa) è indicata altresì la sede della Fondazione in cui si terrà l'insegnamento.



Tabella 1 - Lotti (Unità Formative)

LOTTO (Unità Formativa)	SEDE
1. Advanced Data Management and Digital Analytics	TORINO - Via Bligny. 18/l
2. Content Strategy e Piani Editoriali	TORINO - Via Bligny. 18/l
3. Copyright e norme giuridiche del mondo digitale	TORINO - Via Bligny. 18/l
4. Copywriting & Storytelling	TORINO - Via Bligny. 18/l
5. Design Thinking 4.0	TORINO - Via Bligny. 18/l
6. Digital Advertising (Google Ads & Social Media Ads)	TORINO - Via Bligny. 18/l
7. Digital Marketing Strategy e Brand Positioning	TORINO - Via Bligny. 18/l
8. E-commerce & Strategie Omnicanale	TORINO - Via Bligny. 18/l
9. Graphic Design & Video Editing	TORINO - Via Bligny. 18/l
10. Intelligenza Artificiale Generativa per il Marketing	TORINO - Via Bligny. 18/l
11. Laboratorio di preparazione project work	TORINO - Via Bligny. 18/l
12. Laboratorio integrato	TORINO - Via Bligny. 18/l
13. Learning by Project - Soft Skill	TORINO - Via Bligny. 18/l
14. Learning by Project - Tech	TORINO - Via Bligny. 18/l
15. Marketing Automation & CRM	TORINO - Via Bligny. 18/l
16. Orientamento al lavoro	TORINO - Via Bligny. 18/l
17. Percorso di sviluppo Soft-Skill - Project & Time Management	TORINO - Via Bligny. 18/l
18. Percorso di sviluppo Soft-Skill - Public Speaking e Teamwork	TORINO - Via Bligny. 18/l
19. Ricerche di Mercato e Consumer Insights	TORINO - Via Bligny. 18/l
20. SEO & Posizionamento Web	TORINO - Via Bligny. 18/l
21. Sicurezza sul lavoro	TORINO - Via Bligny. 18/l
22. Social Media & Community Management	TORINO - Via Bligny. 18/l
23. User Experience Design & CRO	TORINO - Via Bligny. 18/l
24. Web standard e CMS	TORINO - Via Bligny. 18/l

Ogni concorrente ha facoltà di presentare candidatura per uno o più Lotti (Unità Formative).

Del pari, ogni concorrente che abbia presentato candidatura per uno o più Lotti (Unità Formative) della presente procedura ha facoltà di concorrere anche in una o più delle ulteriori procedure di selezione docenti indette dalla Fondazione, relative a Corsi diversi, sempre nel contesto dei Progetti Formativi biennali post-diploma della Fondazione per il Biennio Formativo 2025/2027.

In caso di affidamento dell'incarico di docenza al medesimo concorrente per più Lotti (Unità Formative), resta ferma la sua facoltà di rinuncia all'affidamento per uno o più dei Lotti, secondo la disciplina contenuta al successivo articolo 16.

2.2. Descrizione dell'attività.

L'attività di docenza consiste nel trasferimento di contenuti e metodi finalizzati a permettere l'acquisizione delle competenze e delle informazioni previste in relazione all'Unità Formativa.

L'attività deve essere svolta in conformità al **"Piano Didattico Percorsi Formativi 2025/2027"** e al **"GANTT del Piano di Studi"** relativi all'Unità Formativa pertinente, allegati al presente Bando Resta fermo che i GANTT sono indicativi e possono subire modificazioni durante il Biennio Formativo per esigenze didattico-organizzative.

Il **luogo di esecuzione** è la sede della Fondazione della città indicata per ciascuna Unità Formativa nella precedente Tabella 1, fatte salve le attività che per ragioni tecnico-organizzative debbano essere svolte presso terzi su indicazione della Fondazione o in accordo con questa.

La più compiuta descrizione degli elementi essenziali dell'attività di docenza, delle sue modalità di esecuzione, nonché delle obbligazioni che ne scaturiscono, è contenuta negli allegati al presente Bando.

Con la presentazione della candidatura si intendono accettate, senza condizione o riserva alcuna, ed anche ai sensi e per gli effetti dell'art. 1341 cod. civ., tutte le clausole e le condizioni riportate nei sopraindicati documenti della procedura.

3. AMMINISTRAZIONE AGGIUDICATRICE E RESPONSABILE UNICO DEL PROGETTO

L'Amministrazione Aggiudicatrice è l'Istituto Tecnologico superiore Academy per le Tecnologie dalla informazione e della comunicazione del Piemonte, con sede legale in Torino, piazza Carlo Felice n. 18, codice fiscale 97734430016, partita iva 10600860018, sito istituzionale www.its-ictpiemonte.it.

Il Responsabile Unico del Progetto (R.U.P.) è Giulio Genti

4. PUBBLICITA'

Il presente bando è pubblicato sul sito istituzionale della Fondazione, nella sezione "Avvisi Pubblici" e sulla piattaforma telematica Traspare.

5. CHIARIMENTI

- **5.1.** È possibile ottenere chiarimenti sulla procedura mediante la proposizione di quesiti scritti da inviare mediante la piattaforma Traspare non oltre 7 (sette) giorni prima della scadenza del termine fissato per la presentazione delle candidature, e segnatamente **entro le ore 15:00 del giorno 31/10/2025**. Le risposte alle richieste presentate in tempo utile sono fornite dalla Fondazione almeno 3 (tre) giorni prima della scadenza del termine di presentazione delle candidature, e così entro il **04/11/2025**, mediante pubblicazione sul sito istituzionale della Fondazione, nella sezione dedicata, omettendo ogni riferimento al richiedente.
- **5.2.** La Fondazione dà risposta alle richieste di chiarimenti inerenti alle modalità di presentazione delle candidature e ai documenti della procedura.
- **5.3.** La presentazione della candidatura equivale a dichiarazione di presa conoscenza delle richieste di chiarimenti e delle relative risposte, nonché di accettazione del loro contenuto, il quale ha valore integrativo dei documenti della procedura.

6. DURATA E VALORE STIMATO

6.1. Durata.

L'incarico di docenza verrà espletato nel Biennio Formativo 2025/2027, il cui termine è previsto per il 31/08/2027.

Per ciascun Lotto (Unità Formativa) è previsto il numero massimo di ore di docenza assegnabili, indicato nella successiva Tabella 2.

Il numero massimo di ore non costituisce promessa di assegnazione integrale delle medesime, nel senso che, in caso di modificazione della programmazione per motivate esigenze didattico-organizzative, la Fondazione si riserva una loro riduzione, anche in corso di esecuzione degli incarichi, con obbligo dei docenti di adeguarsi alle modificazioni, senza che i docenti incaricati possano perciò vantare diritti o pretese a titolo di compenso, risarcimento, indennizzo, rimborso costi, o a qualsiasi altro titolo.

Altresì la Fondazione si riserva un aumento delle ore di docenza relative a una o più Unità Formative, con assegnazione di quelle eccedenti al di fuori della presente procedura, anche mediante chiamata diretta di esperti di chiara fama o professionisti altamente qualificati o riconosciuti nel settore, o comunque di persone qualificate, osservate le norme vigenti.

6.2. Valore stimato.

Il compenso è stabilito per ogni ora di docenza. È **fisso e non oggetto di ribasso in sede di candidatura**, essendo stabilito sulla base dei seguenti parametri definiti in via generale dalla Fondazione:

- Fascia A: Unità Formative dedicate all'insegnamento delle Competenze Tecniche specialistiche verticali sui percorsi di formazione: € 60,00 / ora;
- Fascia B: Unità Formative dedicate all'insegnamento delle Competenze Trasversali e Tecniche: € 50,00 / ora.

Gli importi sono da intendersi lordi, comprensivi della rivalsa previdenziale se dovuta, oltre IVA.

La Fascia in cui rientra ciascun Lotto (Unità Formativa) è indicata nella successiva Tabella 2.

<u>Tabella 2 - Ore massime previste e compenso lordo orario per ciascun Lotto</u>

LOTTO (Unità Formativa)	SEDE	Ore massime (sul Biennio Formativo)	Fascia	Compenso lordo orario	Compenso lordo totale stimato (sul Biennio Formativo)
1. Advanced Data Management and Digital Analytics	TORINO	100	Α	60,00€	6.000,00€
2. Content Strategy e Piani Editoriali	TORINO	60	Α	60,00€	3.600,00€
3. Copyright e norme giuridiche del mondo digitale	TORINO	20	В	50,00€	1.000,00€
4. Copywriting & Storytelling	TORINO	60	Α	60,00€	3.600,00€
5. Design Thinking 4.0	TORINO	20	Α	60,00€	1.200,00€
6. Digital Advertising (Google Ads & Social Media Ads)	TORINO	60	Α	60,00€	3.600,00€
7. Digital Marketing Strategy e Brand Positioning	TORINO	90	Α	60,00€	5.400,00€
8. E-commerce & Strategie Omnicanale	TORINO	40	Α	60,00€	2.400,00€
9. Graphic Design & Video Editing	TORINO	60	Α	60,00€	3.600,00€
10. Intelligenza Artificiale Generativa per il Marketing	TORINO	68	Α	60,00€	4.080,00€
11. Laboratorio di preparazione project work	TORINO	18	Α	60,00€	1.080,00€
12. Laboratorio integrato	TORINO	30	Α	60,00€	1.800,00€
13. Learning by Project - Soft Skill	TORINO	14	Α	60,00€	840,00 €
14. Learning by Project - Tech	TORINO	28	Α	60,00€	1.680,00€
15. Marketing Automation & CRM	TORINO	68	Α	60,00€	4.080,00€
16. Orientamento al lavoro	TORINO	20	В	50,00 €	1.000,00€
17. Percorso di sviluppo Soft-Skill - Project & Time Management	TORINO	40	В	50,00€	2.000,00 €
18. Percorso di sviluppo Soft-Skill - Public Speaking e Teamwork	TORINO	40	В	50,00€	2.000,00 €
19. Ricerche di Mercato e Consumer Insights	TORINO	30	Α	60,00€	1.800,00€
20. SEO & Posizionamento Web	TORINO	50	Α	60,00€	3.000,00€
21. Sicurezza sul lavoro	TORINO	8	В	50,00 €	400,00 €
22. Social Media & Community Management	TORINO	60	Α	60,00 €	3.600,00€
23. User Experience Design & CRO	TORINO	50	Α	60,00 €	3.000,00€
24. Web standard e CMS	TORINO	40	Α	60,00 €	2.400,00€
TOTALE		1.074			63.160 €

7. TERMINE E MODALITÀ DI INVIO DELLE CANDIDATURE

Le candidature devono essere inviate tramite la piattaforma "Traspare", a pena di non ammissione, entro il **termine delle** ore 15:00 del giorno 07/11/2025.

Possono partecipare alla presente procedura tutti i soggetti registrati e abilitati alla sopra indicata piattaforma.

Per procedere alla registrazione e all'abilitazione è necessario accedere attraverso il seguente link di accesso https://its-ictpiemonte.traspare.com/ selezionare "ACCEDI" e scegliere l'accesso sulla base della natura giuridica del soggetto interessato.

Per partecipare alla procedura, si consiglia di consultare il manuale operativo inserito tra gli allegati pubblicati all'interno della piattaforma. Il manuale di registrazione è scaricabile al seguente link: https://its-ictpiemonte.traspare.com/.

8. SOGGETTI AMMESSI A PARTECIPARE

Sono ammesse la Partecipazione personale e la Partecipazione d'impresa.

Si intende per Partecipazione personale la partecipazione di persone fisiche, dotate o meno di partita iva, che concorrono come docenti.

Si intende per Partecipazione d'impresa la partecipazione di operatori economici di cui all'art. 65, co. 1 e 2, D.Lgs. n. 36/2023 (es. società o altri enti, anche non organizzati in forma di impresa, ovvero professionisti o imprenditori individuali) che candidano come docenti uno o più dei propri dipendenti, soci o amministratori o, in caso di professionisti o imprenditori individuali, uno o più dei propri dipendenti, ai sensi dell'art. 65, co. 3, D.Lgs. n. 36/2023. In tal caso, l'operatore economico in qualità di affidatario si assume tutte le obbligazioni contrattuali e il diritto di percepire il compenso, e anche il candidato docente si obbliga personalmente verso la Fondazione ad adempiere a tutti gli impegni relativi allo svolgimento dell'attività didattica.

Non è ammessa la partecipazione della stessa persona fisica alla procedura in entrambe le forme sopra indicate (Partecipazione personale e candidato in una Partecipazione d'impresa). In tal caso, prevale l'ultima candidatura presentata in ordine di tempo.

9. REQUISITI DI ORDINE GENERALE E SPECIALE

9.1. Requisiti di ordine generale.

I concorrenti, a pena di esclusione, devono essere in possesso dei seguenti requisiti di ordine generale:

assenza di cause di esclusione di cui agli artt. 94 e 95 d.lgs. n. 36/2023, salvo che ricorrano le circostanze di cui all'art. 96, co. 2 e seguenti, del medesimo decreto legislativo.

In caso di Partecipazione d'impresa, i requisiti di ordine generale devono essere posseduti anche dai dipendenti, soci o amministratori candidati dal concorrente come docenti. Il difetto di tali requisiti in capo a uno o più dei candidati non inficia la validità della candidatura del concorrente rispetto agli altri candidati, salvo che si tratti di cause di esclusione che per legge si estendono al concorrente (art. 94, co. 3 e 4, d.lgs. n. 36/2023).

I requisiti di ordine generale devono essere posseduti alla data di presentazione della candidatura ed essere mantenuti fino alla stipulazione del contratto e per tutta la sua durata.

9.2. Requisiti di ordine speciale.

I concorrenti, a pena di esclusione, devono essere in possesso dei requisiti di ordine speciale previsti dal presente articolo.

9.2.1. Requisiti di idoneità professionale.

(solo in caso di impresa) Il concorrente che sia un'impresa deve essere in possesso, alla data di presentazione della candidatura, dell'iscrizione nel registro della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura, o nel registro delle commissioni provinciali per l'artigianato, o ancora, in caso di concorrente di altro Stato membro non residente in Italia, in uno dei registri professionali o commerciali di cui all'Allegato II.11, D.Lgs. n. 36/2023.

9.2.2. Requisiti di capacità tecnica e professionale.

Il concorrente, in caso di Partecipazione personale, oppure ciascun dipendente, socio o amministratore candidato come docente in caso di Partecipazione d'impresa, deve possedere alla data di presentazione della candidatura **uno o più dei seguenti requisiti di capacità tecnica e professionale**, riferiti all'insegnamento della materia oggetto dell'Unità Formativa o delle Unità Formative per cui concorre:

- esperienza di docenza pregressa di almeno 3 (tre) anni coerente con l'insegnamento della materia, acquisita nell'ambito del sistema educativo di istruzione e di formazione italiano, pubblico o privato (purché presso organizzazioni riconosciute), ovvero maturata in sistemi analoghi di altri Paesi purché risulti l'equipollenza con il sistema italiano;
- almeno 5 (cinque) anni di esperienza in un settore professionale o produttivo coerente con l'insegnamento della materia;
- laurea coerente con l'insegnamento della materia.

In caso di partecipazione a più Lotti (Unità Formative), il difetto di requisiti di capacità tecnica e professionale in relazione a uno o più Lotti non inficia la validità della candidatura rispetto agli altri.

Inoltre, in caso di Partecipazione d'impresa, il difetto di requisiti di capacità tecnica e professionale in capo a uno o più dei dipendenti, soci o amministratori candidati come docenti non inficia la validità della candidatura del concorrente rispetto agli altri candidati.

9.3. Fascicolo Virtuale Operatore Economico

Con la partecipazione alla procedura i concorrenti autorizzano Fondazione a consultare il Fascicolo Virtuale dell'Operatore Economico (F.V.O.E.) per la verifica dei requisiti di cui ai punti 9.1. e 9.2.

10. CONTENUTO, SOTTOSCRIZIONE, MODALITÀ E TERMINE DI PRESENTAZIONE DELLE CANDIDATURE

10.1 Contenuto della candidatura.

La candidatura si compone dei seguenti documenti:

- la **Domanda di partecipazione (Allegato "A")** corredata dalle dichiarazioni relative ai requisiti necessari ai fini dell'ammissione (**datata e firmata digitalmente**);
- il Curriculum vitae (datato e firmato digitalmente);

La domanda di partecipazione dovrà essere redatta secondo il **modello allegato** al presente Bando, ad eccezione del *Curriculum vitae*, da redigersi a cura del concorrente o candidato, preferibilmente in formato europeo, il tutto come meglio precisato nel seguito.

Inoltre, tali documenti devono essere datati e firmati digitalmente.

10.1.1. Domanda di partecipazione.

La Domanda di partecipazione, redatta secondo l'Allegato "A", contiene le informazioni sul concorrente, l'indicazione del Lotto o dei Lotti (Unità Formative) ai quali intende partecipare, e le dichiarazioni rese ai sensi del D.P.R. n. 445/2000 circa la sussistenza dei requisiti di ordine generale, di idoneità professionale (in caso di imprese) e di capacità tecnica e professionale. Il documento deve essere firmato digitalmente dal concorrente e, in caso di Partecipazione d'impresa, anche dai dipendenti, soci o amministratori candidati come docenti.

10.1.2. Curriculum vitae.

Il *Curriculum Vitae*, contenente le informazioni sui titoli e sulle esperienze che il concorrente o il candidato possiede, **deve** essere redatto, preferibilmente in formato europeo (http://europass.cedefop.europa.eu/), a cura del concorrente, o, in caso di Partecipazione d'impresa, a cura di ciascun dipendente, socio o amministratore candidato come docente.

Il Curriculum Vitae deve essere datato e firmato digitalmente da chi lo presenta.

N.B. Il **Curriculum Vitae** è un elemento della candidatura, quindi la sua **assenza** non può essere sanata con il soccorso istruttorio e determina **l'assegnazione di zero punti** in fase di valutazione della candidatura.

N.B. Si raccomanda di dare atto nel Curriculum del possesso dei titoli e delle esperienze utili ai fini della sua valutazione, indicate partitamente al successivo articolo 12.2, Tabella 3, lettera A.

10.2. Sottoscrizione della candidatura.

La sottoscrizione deve essere apposta su ciascuno dei documenti costituenti la candidatura di cui al precedente articolo 10.1, dai soggetti ivi individuati.

Se il concorrente è un ente, la sottoscrizione deve essere apposta dal legale rappresentante o da un altro soggetto dotato dei necessari poteri (es. procuratore generale o speciale) e dal candidato docente.

La sottoscrizione è apposta con <u>firma digitale, preferibilmente in formato PAdES. Non si accetteranno documenti sottoscritti con la CIE.</u>

10.3. Modalità di presentazione della candidatura.

La candidatura, completa di tutti i documenti indicati al precedente articolo 10.1, debitamente compilati e sottoscritti ai sensi del presente articolo, deve essere trasmessa tramite Traspare, entro i termini indicati nel paragrafo successivo.

Non sono valide le candidature presentate con canali diversi.

Con la presentazione della candidatura, il concorrente elegge domicilio presso l'indirizzo di posta elettronica certificata indicato della Domanda di partecipazione o, in difetto, presso quello utilizzato per la partecipazione alla procedura (domicilio digitale eletto) e accetta che la Fondazione trasmetta al suddetto domicilio digitale le comunicazioni inerenti alla procedura.

10.4. Termine di presentazione delle candidature.

Le candidature devono essere presentate tassativamente entro e non oltre

le ore 15:00 del giorno 07/11/2025

Le candidature pervenute oltre tale termine non sono prese in considerazione.

Sino alla scadenza del termine di presentazione delle candidature, è consentito sostituire la candidatura, trasmettendone un'altra e precisando che LA CANDIDATURA SOSTITUISCE LA PRECEDENTE.

È fatto salvo, inoltre, il ritiro della candidatura disciplinato al successivo articolo 16.

Resta fermo che, qualora non si raggiungesse un numero adeguato di candidature, o sopravvenissero motivate esigenze didattico-organizzative, la Fondazione si riserva di posticipare il termine di presentazione delle candidature, dandone pubblicità nelle stesse forme previste nel Bando.

11. SOCCORSO ISTRUTTORIO

La Fondazione assegna un termine per integrare ogni elemento mancante nella documentazione trasmessa nel termine di presentazione delle candidature, o per sanare ogni omissione, inesattezza o irregolarità della documentazione medesima, indicando il contenuto e i soggetti che devono provvedere.

Il concorrente che non adempie alla richiesta nel termine è **escluso** dalla procedura. Ove però il concorrente produca dichiarazioni o documenti non perfettamente coerenti con la richiesta, la Fondazione può chiedere ulteriori precisazioni o chiarimenti, limitati alla documentazione presentata in fase di soccorso istruttorio, fissando un termine a pena di esclusione.

Non sono comunque sanabili le omissioni, inesattezze e irregolarità che rendono assolutamente incerta l'identità del concorrente

12. CRITERIO DI AFFIDAMENTO E CRITERI DI VALUTAZIONE DELLA CANDIDATURA

12.1 Criterio di affidamento.

Essendo il compenso per ogni ora di docenza fisso e non oggetto di ribasso (precedente articolo 6.2), ciascun Lotto (Unità Formativa) è affidato al concorrente che ottenga il maggior punteggio, espresso in centesimi, sulla base dei criteri qualitativi di valutazione della candidatura indicati nel seguito.

12.2. Criteri di valutazione della candidatura.

Il punteggio della candidatura è attribuito in modo discrezionale sulla base dei criteri e sotto-criteri di valutazione elencati nella sottostante Tabella 3, con la relativa ripartizione dei punteggi.

Tabella 3 - Criteri e punteggi di valutazione della candidatura

CRITERI DI VALUTAZIONE	PUNTI MAX	SUB-CRITERI DI VALUTAZIONE	PUNTI MAX
A. Curriculum Vitae	40	A.1. Titolo di studio conseguito	10
		A.2. Master o corsi di specializzazione coerenti con la materia dell'Unità Formativa	4
		A.3. Esperienza lavorativa nel settore	12
		A.4. Esperienza di docenza	10
		A.5. Esperienza di docenza coerente con la materia dell'Unità Formativa (da cumularsi con il sub-criterio A.4)	4
B. Colloquio motivazionale e di presentazione	60	B.1. "Competenze in esito" Adeguatezza e completezza delle competenze e delle conoscenze che il candidato intende far raggiungere agli allievi al termine dell'Unità Formativa	10
		B.2. "Progettazione delle attività didattiche" – Strutturazione didattica con analisi degli obiettivi e degli argomenti che il candidato intende far raggiungere agli allievi durante lo svolgimento dell'Unità Formativa	15
		B.3. "Modalità di valutazione proposte" – Modalità di valutazione che il Docente intende utilizzare in relazione all'Unità Formativa al fine di verificare il raggiungimento effettivo delle competenze in coerenza con gli obiettivi formativi del percorso.	7
		B.4 "Efficacia delle metodologie e risorse da utilizzare" - Adeguatezza, completezza e coerenza delle proposte metodologiche delle principali attività d'aula che il candidato intende svolgere in relazione all'Unità Formativa (lezioni frontale, attività pratiche,)	10
		B.5. Motivazione all'insegnamento	10
		B.6. Tecniche di comunicazione verbale e non verbale	8
TOTALE	100		

Il Colloquio motivazionale e di presentazione è unico anche nel caso in cui il concorrente o candidato partecipi per più Lotti (Unità Formative).

Sono previste soglie minime di sbarramento, nel senso che è escluso il concorrente o candidato che non raggiunga il punteggio minimo previsto nel seguito per uno o più dei criteri di valutazione:

- Curriculum vitae: punteggio inferiore a 10 punti.
- Colloquio motivazionale e di presentazione: punteggio inferiore a 35 punti.

13. COMMISSIONE GIUDICATRICE

La commissione giudicatrice è nominata dalla Fondazione dopo la scadenza del termine di presentazione delle candidature ed è composta da una figura professionale interna alla Fondazione, da un esperto del settore professionale o produttivo di riferimento e da un docente della scuola esperto di metodologie didattiche.

In capo ai commissari non devono sussistere cause ostative alla nomina ai sensi dell'art. 93, co. 5, d.lgs. n. 36/2023. A tal fine, i medesimi rilasciano apposita dichiarazione alla Fondazione, resa ai sensi del D.P.R. n. 445/2000.

La Fondazione pubblica sul proprio sito istituzionale, nella sezione dedicata, la composizione della commissione giudicatrice e i *curricula* dei componenti.

La commissione può riunirsi con modalità telematiche che salvaguardino la riservatezza delle comunicazioni.

14. SVOLGIMENTO DELLE OPERAZIONI DI GARA

All'esito delle verifiche e della procedura di soccorso istruttorio, il R.U.P. propone agli organi competenti della Fondazione l'adozione degli eventuali provvedimenti di esclusione dei concorrenti o candidati, e provvede alla loro pubblicazione per estratto sul sito istituzionale della Fondazione, nella sezione dedicata, comunicandoli altresì ai concorrenti esclusi tramite Traspare entro cinque giorni dall'adozione.

La prosecuzione della procedura è limitata ai soli concorrenti ammessi.

In una o più sedute riservate la commissione giudicatrice procede per ciascun Lotto all'esame e alla valutazione dei *Curricula Vitae*, nonché, a seguire, svolge i Colloqui motivazionali e di presentazione e assegna i relativi punteggi.

La Fondazione si riserva la possibilità di far sottoporre alla Commissione giudicatrice l'esame e la valutazione di singoli lotti in modo scaglionato e con tempistiche diverse.

La data, l'ora e il luogo dei Colloqui sono comunicati agli interessati almeno 3 (tre) giorni prima del loro svolgimento. Per sopravvenute ragioni di urgenza, che rendano impossibile il rispetto del termine minimo di cui sopra, è ammessa la riduzione di detto termine.

All'esito delle operazioni di cui sopra, la commissione giudicatrice redige le graduatorie. Nel caso in cui in un Lotto le candidature di due o più concorrenti o candidati ottengano lo stesso punteggio complessivo, ma punteggi parziali differenti, è collocato primo in graduatoria il concorrente o candidato che abbia ottenuto il maggior punteggio per il Colloquio motivazionale e di presentazione; in caso di ulteriore parità, quello che abbia ottenuto il maggior punteggio per il *Curriculum Vitae*; in caso di ulteriore parità, quello che abbia ottenuto il maggior punteggio nel sub-criterio "esperienza lavorativa nel settore". Nel caso di parità di tutti i punteggi parziali, è collocato primo il concorrente o candidato più giovane in età.

Con la redazione delle graduatorie di ciascun Lotto la commissione chiude le operazioni e trasmette al R.U.P. le graduatorie medesime unitamente a tutti gli atti e i documenti, ai fini dei successivi adempimenti.

Le graduatorie sono pubblicate per estratto sul sito istituzionale della Fondazione, nella sezione dedicata al Bando.

15. AFFIDAMENTO

Sulla base delle graduatorie, Fondazione adotta il provvedimento di aggiudicazione individuando per ciascun Lotto il/i docente/i affidatario/i degli incarichi.

L'affidamento è comunicato a ciascun affidatario al domicilio digitale eletto e si perfeziona attraverso la piattaforma di approvvigionamento digitale TRASPARE della Fondazione (nel seguito, la "Piattaforma").

Nei confronti degli affidatari delle attività di docenza sarà attivata la verifica dei requisiti autodichiarati in gara tramite il FVOE e laddove tali requisiti non fossero confermati si provvederà alla revoca dell'affidamento.

Resta fermo che, qualora in relazione a uno o più Lotti (Unità Formative) nessuna candidatura dovesse risultare conveniente o idonea in relazione all'oggetto del contratto, la Fondazione si riserva la facoltà di non procedere all'affidamento, senza che i concorrenti o candidati possano vantare diritti o aspettative di sorta.

16. RITIRO DELLA CANDIDATURA E RINUNCIA ALL'AFFIDAMENTO

16.1 Ritiro della candidatura.

Prima della comunicazione di affidamento di cui al precedente articolo 15, è ammesso il ritiro della candidatura, comunicandolo alla Fondazione a mezzo PEC all'indirizzo docenti-its-ictpiemonte@pec.it .

I docenti primi in graduatoria per più Unità Formative, considerando anche le ulteriori procedure di selezione indette dalla Fondazione per Corsi diversi, hanno facoltà di rinunciare all'incarico per uno o più Lotti (Unità Formative), comunicandolo alla Fondazione entro il terzo giorno successivo alla pubblicazione delle graduatorie di cui al precedente articolo 14.

La mancata partecipazione ingiustificata al Colloquio motivazionale e di presentazione vale come ritiro.

In difetto di rinuncia conforme a quanto sopra previsto, l'affidatario è tenuto alla sottoscrizione del contratto ed all'esatta esecuzione di tutti gli incarichi a lui conferiti.

16.2 Rinuncia all'affidamento

Dopo l'aggiudicazione, l'affidatario di ciascun lotto ha facoltà di rinunciare all'incarico, comunicandolo alla Fondazione a mezzo PEC all'indirizzo docenti-its-ictpiemonte@pec.it.

La rinuncia all'affidamento dopo la pubblicazione della graduatoria è ammessa nel caso in cui sussistano giustificati e comprovati motivi.

17. OBBLIGHI DI TRACCIABILITÀ' DEI FLUSSI FINANZIARI

Il contratto è soggetto agli obblighi in materia di tracciabilità dei flussi finanziari di cui all'art. 3, Legge n. 136/2010.

Il contraente deve comunicare alla Fondazione gli estremi identificativi dei conti correnti bancari o postali dedicati, con l'indicazione del servizio a cui sono dedicati, le generalità e il codice fiscale delle persone delegate ad operare sugli stessi, nonché ogni modificazione relativa ai dati trasmessi, nei termini previsti dalla legge.

Il mancato adempimento agli obblighi di tracciabilità dei flussi finanziari relativi al contratto comporta la sua risoluzione di diritto.

18. DEFINIZIONE DELLE CONTROVERSIE

Per tutte le controversie relative alla validità, interpretazione, esecuzione, o risoluzione del contratto che non dovessero risolversi in via bonaria è competente esclusivamente il Foro di Torino, salva la giurisdizione del Giudice Amministrativo.

Nel contratto non è inclusa alcuna clausola compromissoria.

19. TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

"I dati raccolti saranno trattati da ITS ACADEMY ICT PIEMONTE quale responsabile del trattamento della Giunta Regionale, secondo quanto indicato nell'infomativa di cui all'**Allegato "B"** di questo Bando"..

Torino, 22/10/2025

П	Presidente

Allegati:

- 1) Allegato "A" Domanda di partecipazione (da firmare digitalmente);
- 2) Allegato "B" Informativa sul trattamento dei dati personali (da firmare digitalmente);
- 3) Allegato "C" "Piani Didattici Percorsi Formativi 2025/2027";
- 4) Allegato "D" "GANTT del Piano di Studi".









ISTITUTO TECNOLOGICO SUPERIORE ACADEMY

PER LE TECNOLOGIE DELLA INFORMAZIONE E DELLA COMUNICAZIONE

DEL PIEMONTE

Sede legale: Torino, Piazza Carlo Felice 18

ALLEGATO "A"

1

DOMANDA DI PARTECIPAZIONE

Alla Spett.le Fondazione Istituto Tecnologico Superiore Academy per le Tecnologie della Informazione e della Comunicazione Sede legale: Torino, Piazza Carlo Felice n. 18

OGGETTO: PROCEDURA APERTA PER L'AFFIDAMENTO DI INCARICHI DI DOCENZA PER IL BIENNIO FORMATIVO 2025/2027 RELATIVO AL PROGRAMMA REGIONALE "PR FSE+ 2021/2027. BANDO REGIONALE PERCORSI E ATTIVITA' DI ISTRUZIONE TECNOLOGICA SUPERIORE (ITS ACADEMY) (D.D. REGIONE PIEMONTE 454/A1513C/2025 DEL 31/07/2025).

PERCORSO FORMATIVO "Tecnico superiore Digital Media Specialist - DIGITAL STRATEGIST"

sottoscritto <i>(compilare)</i>	, nato/a a () il
, residente in		
, codice fiscale,	nella sua qualità di <i>(fleggare l'ipotesi pertinente)</i> :	
Persona fisica		
	<i>singolo)</i> di, P.IVA	_, con
società		della in
Procuratore speciale della società,	, P.IVA, con sede le , con sede le	 gale in
P.IVA		
Altro soggetto munito di società	poteri di rappresentanza , con sede legale	della in
, via	, P.IVA	

Intervento realizzato da



CHIEDE DI PARTECIPARE

alla procedura aperta indicata in oggetto, nella seguente forma:

(barrare l'ipotesi pertinente tra Partecipazione personale e Partecipazione d'impresa)

Non è ammessa la partecipazione della stessa persona fisica alla procedura in entrambe le forme sopra indicate (Partecipazione personale e candidato in una Partecipazione d'impresa).

IPOTESI 1 - PARTECIPAZIONE PERSONALE

IPOTESI 2 - PARTECIPAZIONE DI IMPRESA orma di operatore economico ai sensi dell'art. 65, co. 1 e 2, D.Lgs. n. 36/202 ne docenti il seguente o i seguenti propri dipendenti, soci o amministratori, 6/2023: mpilare) sig./sig.ra	23, candidando come ai sensi dell'art. 65, c a a(
orma di operatore economico ai sensi dell'art. 65, co. 1 e 2, D.Lgs. n. 36/2020 ne docenti il seguente o i seguenti propri dipendenti, soci o amministratori, 6/2023: mpilare) sig./sig.ra	23, candidando come ai sensi dell'art. 65, d a a(a Formative) (barrare
orma di operatore economico ai sensi dell'art. 65, co. 1 e 2, D.Lgs. n. 36/2020 ne docenti il seguente o i seguenti propri dipendenti, soci o amministratori, 6/2023: mpilare) sig./sig.ra	23, candidando come ai sensi dell'art. 65, d a a(a Formative) (barrare
ne docenti il seguente o i seguenti propri dipendenti, soci o amministratori, 6/2023: mpilare) sig./sig.ra	ai sensi dell'art. 65, o a a(a Formative) (barrare
ne docenti il seguente o i seguenti propri dipendenti, soci o amministratori, 6/2023: mpilare) sig./sig.ra	ai sensi dell'art. 65, o a a(a Formative) (barrare
npilare) sig./sig.ra	Formative) (barrare
, codice fiscale, residente in, n, per il seguente o per i seguenti Lotti (Unità i per cui si candida il dipendente, socio o amministratore):	Formative) (barrare
n, per il seguente o per i seguenti Lotti (Unità il per cui si candida il dipendente, socio o amministratore):	a Formative) (barrare
	SEDE
Lotto (Unità Formativa)	SEDE
Lotto (Unità Formativa)	SEDE
1	
•	
no ulteriori dipendenti, soci o amministratori candidati come docenti, ripe previsti)	etere la dichiarazion
E DICHIARA	
artt. 46 e 47, D.P.R. n. 445/2000, consapevole che le falsità in atti e le dich	
delle sanzioni penali previste dall'art. 76 e la decadenza dai benefici e la medesimo decreto,	ventualmente otten
non sussiste alcuna delle cause di esclusione di cui agli artt. 94 e 95 del d.lgs	. n. 36/2023 nei prop
ei confronti del candidato proposto;	

3.	che sono veri gli stati, le qualità personali e i fatti riportati nel proprio Curriculum Vitae o in quello del candidato proposto presentato in sede di partecipazione alla presente procedura;
4.	che alla data di presentazione di questa domanda di partecipazione possiede uno o più dei seguenti requisiti, riferiti all'insegnamento della materia oggetto dell'Unità Formativa o delle Unità Formative per cui presenta domanda di partecipazione (barrare l'ipotesi o le ipotesi pertinenti):
	esperienza di docenza pregressa di almeno 3 anni coerente con l'insegnamento della materia, acquisita nell'ambito del sistema educativo di istruzione e di formazione italiano, pubblico o privato (purché presso organizzazioni riconosciute), ovvero maturata in sistemi analoghi di altri Paesi purché risulti l'equipollenza con il sistema italiano;
	almeno 5 anni di esperienza in un settore professionale o produttivo coerente con l'insegnamento della materia;
	☐ laurea coerente con l'insegnamento della materia;
5.	che appartiene, come principale occupazione, al seguente settore (barrare l'ipotesi pertinente):
	Sistema di Istruzione (pubblico o paritario)
	(indicare Istituto)
	Università
	(indicare Ateneo e Dipartimento di afferenza)
	Sistema della Formazione Professionale
	(indicare soggetto)
	☐ Impresa (es. imprenditore, dipendente o collaboratore o consulente di imprese, libero professionista)
	(indicare impresa)

E DICHIARA INOLTRE

sempre ai sensi degli artt. 46 e 47, D.P.R. n. 445/2000, consapevole che le falsità in atti e le dichiarazioni mendaci comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 e la decadenza dai benefici eventualmente ottenuti ai sensi dell'art. 75 del medesimo decreto:

- 6. di non partecipare a questa procedura in altra forma (Partecipazione personale o Partecipazione d'impresa);
- 7. di non essere a conoscenza di conflitti di interesse, anche potenziali, di cui all'art. 16, D.Lgs. n. 36/2023, legati alla partecipazione alla procedura, e di impegnarsi a comunicare l'emergere di potenziali conflitti di interesse rispetto ai soggetti che interverranno nella procedura medesima e a fornire gli elementi utili a consentire la valutazione della Fondazione;
- **8.** di accettare, senza condizione o riserva alcuna, anche ai sensi e per gli effetti dell'art. 1341 cod. civ., tutte le clausole e le disposizioni contenute nel Bando e nei suoi allegati, e di impegnarsi, in caso di affidamento, a rendere le prestazioni nel rispetto delle stesse e delle norme vigenti;
- **9.** di autorizzare Fondazione a consultare il Fascicolo Virtuale dell'Operatore Economico (F.V.O.E.) per la verifica dei requisiti di cui ai punti 9.1. e 9.2 del Bando;
- 10. di ritenere remunerativo il compenso previsto dal Bando, tenuto conto delle condizioni contrattuali, degli oneri (compresi quelli eventuali in materia di sicurezza, di assicurazione, di condizioni di lavoro e di previdenza e assistenza in vigore nel luogo dove devono essere svolte le prestazioni), e di tutte le circostanze generali, particolari e locali che possono influire sulla prestazione del servizio;
- 11. di impegnarsi, in caso di affidamento, ad assumere gli obblighi di tracciabilità dei flussi finanziari previsti dall'art. 3, Legge n. 136/2010, sanzionati dall'art. 6 della medesima legge, ed a comunicare gli estremi identificativi del conto corrente bancario o postale dedicato anche in via non esclusiva alla commessa in oggetto, nonché le

generalità e il codice fiscale delle persone delegate ad operare su di esso, oltre ad ogni modificazione relativa ai dati trasmessi;

- **12.** di essere consapevole, se dipendente pubblico, che il conferimento dell'incarico è subordinato all'autorizzazione da parte dell'amministrazione di appartenenza ai sensi del D.Lgs. n. 165/2001, e di impegnarsi in caso di affidamento ad ottenerla;
- 13. di essere edotto che l'offerta non è vincolante per la Fondazione, che si riserva di sospendere, interrompere o annullare in qualsiasi momento la procedura, o di non addivenire all'affidamento, qualora nessuna offerta risulti conveniente o idonea in relazione all'oggetto del contratto, in tutti i casi senza che i Candidati possano vantare diritti o aspettative di sorta;
- **14.** di eleggere domicilio all'indirizzo di posta elettronica certificata indicato in epigrafe, o, in difetto, a quello utilizzato per la partecipazione a questa procedura (domicilio digitale eletto);
- **15.** di essere a conoscenza e di accettare che la Fondazione trasmetterà al suddetto domicilio digitale le comunicazioni inerenti a questa procedura;
- **16.** di essere informato, ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 e del D.lgs. 196/2003, che i dati personali raccolti nell'ambito del procedimento per il quale è presentata la domanda di partecipazione saranno trattati nelle modalità e per le finalità espresse nell'Allegato "B" al Bando e di prestarvi assenso.

Luogo e data
FIRMA DEL TITOLARE / LEGALE RAPPRESENTANTE / PROCURATORE DEL CONCORRENTE
(per la sottoscrizione seguire le istruzioni riportate in fondo)

COMPILARE IN CASO DI PARTECIPAZIONE DI IMPRESA

La presente domanda di partecipazione è firmata altresì dai dipendenti, soci o amministratori del Concorrente, candidati dallo stesso come docenti, i quali con la sottoscrizione:

- accettano la propria candidatura come docenti fatta dal Concorrente in questa istanza di partecipazione;
- dichiarano di aver compreso e di accettare che, in caso di affidamento, loro stessi unitamente al Concorrente si assumeranno personalmente verso la Fondazione tutti gli impegni relativi allo svolgimento dell'attività didattica;
- dichiarano di aver compreso e di accettare che, in caso di affidamento, il compenso per l'incarico di docenza sarà pagato dalla Fondazione al Concorrente che li ha candidati come docenti;
- dichiarano di essere consapevoli che, a norma degli artt. 46 e 47, D.P.R. n. 445/2000, le falsità in atti e le dichiarazioni mendaci comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 e la decadenza dai benefici eventualmente ottenuti ai sensi dell'art. 75 del medesimo decreto

Luogo e data
NOME E COGNOME DEL DIPENDENTE, SOCIO O AMMINISTRATORE CANDIDATO COME DOCENTE
FIRMA
(per la sottoscrizione sequire le istruzioni riportate in fondo)

ISTRUZIONI PER LA SOTTOSCRIZIONE

Il presente documento deve essere sottoscritto con firma digitale, preferibilmente in formato PAdES, sia dal Candidato, sia, in caso di Partecipazione d'impresa, dai dipendenti, soci o amministratori candidati come docenti.

In caso di pluralità di firme, tutte devono essere dello **stesso tipo** (evitare di firmare il documento sia in PAdES sia in CAdES).









Allegato B

INFORMATIVA SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

ad uso dei RESPONSABILI ESTERNI ai sensi dell'art. 13 GDPR 2016/679

Gestione rapporto Collaboratori e Docenti

La informiamo che i dati personali da Lei forniti saranno trattati secondo quanto previsto dal "Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati e che abroga la direttiva 95/46/CE (Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati, di seguito GDPR)".

Titolare del trattamento

Il Titolare del trattamento dei dati personali è la **Giunta regionale**, il Delegato al trattamento dei dati è il Direttore "pro tempore" della Direzione Istruzione, Formazione e Lavoro della Regione Piemonte.

I dati di contatto del Responsabile della protezione dati (DPO) del Titolare del trattamento sono: dpo@regione.piemonte.it.

Responsabile del trattamento

I Responsabili (esterni) del trattamento sono:

- la ITS ACADEMY ICT PIEMONTE, di seguito ITS-ICT, con sede legale in Torino (TO), Piazza Carlo Felice n. 18, che può essere contattata al numero di telefono (+39) 011 0371500 e alla mail privacy-ict@its-ictpiemonte.it.
 - La Fondazione ITS-ICT ha nominato un Responsabile per la protezione dei Dati Personali (RPD/DPO) che può essere contattato alla mail <u>dpo-ict@its-ictpiemonte.it</u>.
- il Consorzio per il Sistema Informativo Piemonte (CSI), ente strumentale della Regione Piemonte, pec: protocollo@cert.csi.it;

Tipologia dei dati trattati

I Suoi dati personali verranno raccolti mediante la compilazione di un modulo pdf e l'allegazione di alcuni documenti, i quali si riferiscono alle seguenti tipologie di dati:

- 1. dati anagrafici (cognome, nome, genere, nazione di nascita, cittadinanza, stato civile, data di nascita, provincia e comune di nascita, codice fiscale);
- 2. dati di contatto (telefono, cellulare, e-mail, fax, indirizzo di residenza o di domicilio);
- dati relativi alla formazione e all'attività lavorativa (informazioni contenute nel CV);
- 4. dati relativi al datore di lavoro (ragione sociale e relativi dati di contatto aziendali o della pubblica amministrazione di appartenenza, ruolo ricoperto);
- 5. dati per il pagamento (n. partita iva, banca di appoggio, agenzia, intestatario, IBAN)
- 6. dati relativi al regime fiscale (aliquota INPS o altra cassa previdenziale, in alcuni casi stato civile e dati relativi al coniuge e/o figli a carico, reddito complessivo, pensione complessiva);



- 7. altre informazioni contenute nei documenti da allegare (Carta d'Identità, Codice Fiscale, Permesso di soggiorno, Curriculum Vitae, Lettera di motivazione, Certificazioni);
- 8. firma olografa del candidato.

Finalità del trattamento

I dati personali a Lei riferiti verranno raccolti e trattati nel rispetto dei principi di correttezza, liceità e tutela della riservatezza, con modalità informatiche ed esclusivamente per finalità di trattamento dei dati personali dichiarati nella domanda e comunicati alla Direzione Istruzione, Formazione e Lavoro. Il trattamento è finalizzato all'espletamento delle funzioni istituzionali definite nei Regolamenti UE n. 1303/2013 e n. 1304/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 17 dicembre 2013 e s.m.i.; In particolare, i Suoi dati personali verranno trattati per:

a. **gestire ogni aspetto del rapporto di collaborazione professionale tra Lei ed ITS-ICT** (a titolo esemplificativo: comunicazioni, organizzazione attività, rilevazione delle presenze, quantificazione del compenso, pagamenti e fatturazione) anche relativo alla Sua attività in qualità di docente dei corsi.

L'attività di trattamento si basa sulla necessità di eseguire misure precontrattuali richieste dall'interessato (art. 6.1.b GDPR) e per l'esecuzione di un compito di interesse pubblico o connesso all'esercizio di pubblici poteri di cui è investito il Titolare del trattamento (art. 6.1.e GDPR);

Eventuali informazioni appartenenti a categorie particolari di dati, ad esempio dati relativi allo stato di salute, possono risultare necessarie per assolvere gli obblighi ed esercitare i diritti specifici del titolare del trattamento o dell'interessato in materia di diritto del lavoro e della sicurezza sociale e protezione sociale (art. 9.2.b GDPR).

L'acquisizione dei Suoi dati e il relativo trattamento sono obbligatori in relazione alle finalità sopradescritte, ne consegue che l'eventuale rifiuto a fornirli potrà determinare l'impossibilità del Titolare del trattamento di erogare il servizio richiesto.

Modalità di trattamento e misure di sicurezza

Il trattamento verrà effettuato con strumenti cartacei o informatici nel rispetto delle norme in vigore e dei principi di correttezza, liceità, trasparenza, pertinenza, completezza e non eccedenza, esattezza e con logiche di organizzazione ed elaborazione strettamente correlate alle finalità perseguite.

I Suoi dati personali saranno utilizzati esclusivamente per le finalità per cui sono stati raccolti e per quelle strettamente compatibili ai sensi delle leggi vigenti.

I Suoi dati personali saranno trattati esclusivamente da soggetti incaricati e Responsabili (esterni) individuati dal Titolare o da soggetti incaricati individuati dal Responsabile (esterno), autorizzati e istruiti in tal senso, adottando tutte quelle misure tecniche ed organizzative adeguate a tutelare i diritti, le libertà e i legittimi interessi che Le sono riconosciuti per legge in qualità di Interessato.

I Suoi dati personali non saranno oggetto di processo decisionale automatizzato o di profilazione.

I Suoi dati, resi anonimi, potranno essere utilizzati anche per finalità statistiche (D.Lgs. 281/1999 e s.m.i.).

Periodo di conservazione dei dati

I Suoi dati personali verranno conservati per un periodo di 10 anni a partire dalla conclusione del rapporto con ITS-ICT.

Al termine del suddetto periodo di conservazione i Suoi dati personali saranno distrutti o resi anonimi.

Luogo di conservazione dei dati

I Suoi dati personali verranno conservati presso i sistemi informatici del Responsabile (esterno) del trattamento.

Destinatari dei dati

I Suoi dati personali non saranno in alcun modo oggetto di trasferimento in un Paese terzo extraeuropeo, né di comunicazione a terzi fuori dai casi previsti dalla normativa in vigore.

I Suoi dati personali potranno essere comunicati ai seguenti soggetti:

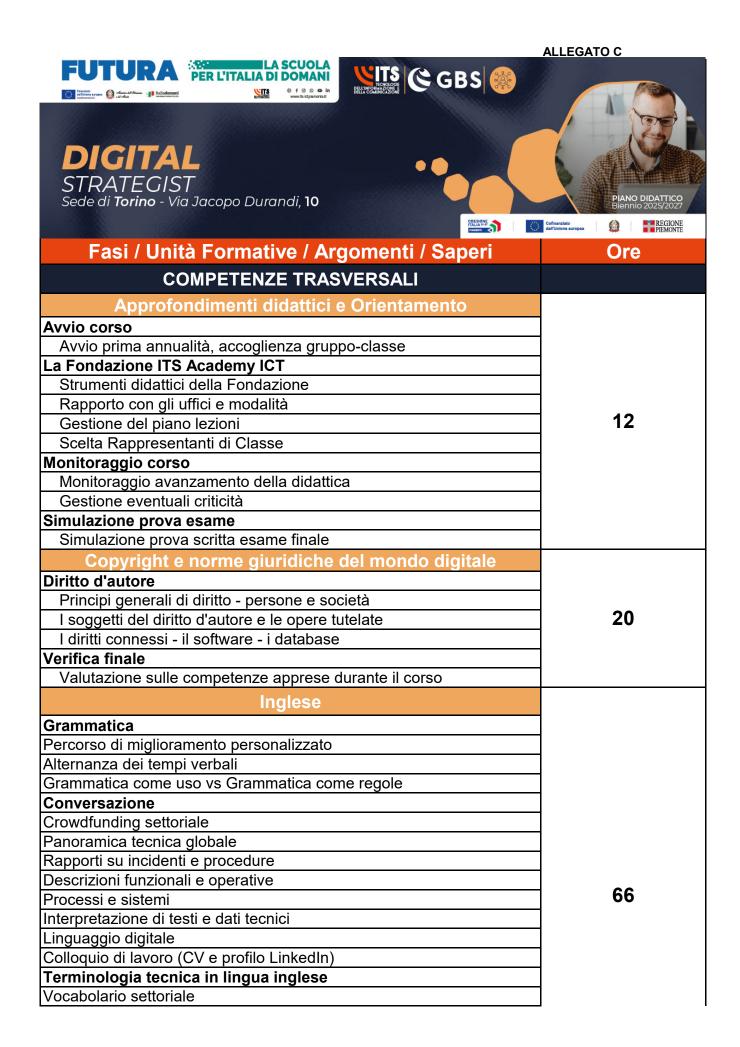
- Autorità di Audit e Autorità Contabile del Programma FSE+ della Regione Piemonte;
- Soggetti/autorità nei confronti dei quali la comunicazione e/o l'eventuale diffusione sia prevista da disposizione di legge, da regolamenti o dalla normativa comunitaria;
- Soggetti pubblici e organi di controllo in attuazione delle proprie funzioni previste per legge (ad
 es. in adempimento degli obblighi di certificazione o in attuazione del principio di leale
 cooperazione istituzionale, ai sensi dell'art. 22, c. 5 della L. 241/1990) e per lo svolgimento delle
 loro funzioni istituzionali quali Commissione europea ed altri Enti e/o autorità con finalità
 ispettive, contabile-amministrative e di verifica (es Istituti di credito, autorità di audit, ANAC, GdF,
 OLAF, Corte dei Conti europea- ECA, procura Europea EPPO ecc);
- Soggetti privati richiedenti l'accesso documentale (art. 22 ss. L.241/1990) o l'accesso civico (art. 5 D.Lgs. 33/2013), nei limiti e con le modalità previsti dalla legge;
- Altre Direzioni/Settori della Regione Piemonte per gli adempimenti di legge o per lo svolgimento delle attività istituzionali di competenza

Ai sensi dell'articolo 74, paragrafo 1, lettera c) del Regolamento (UE) 2021/1060 i dati contenuti nelle banche dati a disposizione della Commissione Europea saranno utilizzati attraverso l'applicativo informatico ARACHNE, fornito all'Autorità di Gestione dalla Commissione Europea, per l'individuazione degli indicatori di rischio di frode.

Diritti degli interessati

Ogni Interessato potrà esercitare i diritti previsti dagli artt. da 15 a 22 del Regolamento (UE) 2016/679, quali: la conferma dell'esistenza o meno dei suoi dati personali e la loro messa a disposizione in forma intellegibile; avere la conoscenza delle finalità su cui si basa il trattamento; ottenere la cancellazione, la trasformazione in forma anonima, la limitazione o il blocco dei dati trattati in violazione di legge, nonché l'aggiornamento, la rettifica o, se vi è interesse, l'integrazione dei dati; opporsi, per motivi legittimi, al trattamento stesso, rivolgendosi al Titolare, al Responsabile della protezione dati (DPO) o al Responsabile del trattamento, tramite i contatti di cui sopra o il diritto di proporre reclamo all'Autorità di controllo competente.

Torino,		
		Per presa visione



Comprensione di termini e conversazioni specifici del settore
Gergo professionale
/alutazione
/alutazione intermedia
/alutazione finale
Orientamento al lavoro
ematiche e orientamenti ambientali previsti a livello UE, azionale, regionale e locale
Rifiuti e risorse materiali
Neutralità climatica
Ambiente e salute
Idrogeno e mobilità elettrica
Il Green Deal europeo e le strategie UE ad esso correlate
/ulnerabilità degli ambienti naturali
Cambiamenti climatici e impatto sui territori
Biodiversità
Diodiversita
ecniche di ricerca delle informazioni negli ambienti digitali
Tecniche e strumenti finalizzati all'avvio di una ricerca efficace di un
potenziale candidato in risposta a una job description aziendale
lementi di cittadinanza digitale
Elementi chiave della Carta della cittadinanza digitale
oncetti di sicurezza, trattamento dell'identità digitale
Formazione sui diritti/doveri dell'utente e la comunità di utenti in
correlazione all'impatto delle azioni on-line e off-line
Disposizioni aziendali in materia di privacy
Elementi di base del Regolamento Generale Sulla Protezione Dei
Dati – RGPD o GDPR da osservare in un contesto organizzativo
aziendale
e caratteristiche personali
acquisire e consolidare fiducia in se stessi e consapevolezza
esplorare ad ampio raggio le esperienze dei partecipanti
analizzare il proprio presente di vita e lavorativo
apprendere definizione e proprietà delle competenze: sapere, saper
fare, saper essere
identificare le competenze possedute, anche quelle tacite o
inespresse o da potenziare
sapere individuare, riconoscere, descrivere le proprie conoscenze,
capacità, abilità e competenze
monitorare la propria esperienza (formativa e non), la propria
evoluzione, crescita, cambiamento, durante tutto l'arco del percorso
aumentare e consolidare in itinere le acquisizioni e gli apprendiment
in via di sviluppo
condividere e valorizzare gli apprendimenti acquisiti e sviluppati
nell'intero arco del corso
favorire autonomia attraverso una piena presa in carico da parte dei
partecipanti del proprio apprendimento successivo al termine del
CORSO

corso

Il contesto di riferimento del percorso formativo

aprire le attività del corso/percorso formativo (obiettivi, contenuti, modalità, metodologie, regole, vincoli etc. per la partecipazione)

conoscere e valorizzare le opportunità offerte dal percorso e dalla struttura proponente (presentazione del gruppo dei partecipanti, conoscenza reciproca dei partecipanti, stipula patto formativo)

motivare all'apprendimento e riflettere sull'apprendere (apprendiamo ad apprendere)

riflettere sul proprio stile di apprendimento (come apprendo, che cosa, cosa mi fa paura, cosa mi aiuta, cosa voglio portare, cosa vorrei trovare)

riconoscere il ruolo dell'apprendimento nella propria vita professionale

creare buone relazioni con lo staff docente e con i compagni di corso

costituire le premesse per un buon apprendimento individuale e collettivo

costituire il gruppo di/in apprendimento

imparare a utilizzare il gruppo come moltiplicatore dell'apprendimento, come opportunità di scambio e confronto, come luogo di sinergie per la propria crescita professionale

sviluppare capacità personali insieme agli altri, con/sul gruppo e sul benessere organizzativo, per lo sviluppo delle capacità relazionali, sociali e professionali

acquisire e consolidare capacità e competenze di comprensione, osservazione, lettura e relazione con e nelle diverse realtà organizzative in cui le persone opereranno nelle loro future esperienze professionali e di vita lavorativa

sviluppare conoscenza e capacità di agire in organizzazioni moderne nelle loro diverse taglie, misure e contesti (impresa artigianale, piccolissime, piccole e medie imprese e/o società di servizi, grandi imprese italiane e multinazionali)

chiudere le attività e prendere commiato dai compagni d'esperienza e dallo staff

Definizione e valutazione dei propri progetti: personale e professio preparazione allo stage

predisposizione di strumenti e attenzioni utili a valorizzare e potenziare l'opportunità di sperimentarsi in un contesto lavorativo reale (diario di stage etc.)

analisi della domanda delle aziende/imprese

approfondire la domanda di lavoro del territorio - scenari e opportunità per valorizzare l'offerta di lavoro dei partecipanti

mettere a fuoco gli strumenti offerti dal territorio per valorizzare, promuovere e divulgare la candidatura dei partecipanti nel mercato del lavoro - i servizi per l'impiego, ruolo delle strutture pubbliche e private per il lavoro e servizi offerti ai cittadini, Garanzia Giovani

cosa vorrei essere (il cv immaginario) per far emergere le proprie potenzialità e le possibilità ("I have a dream")

cosa posso essere (il CV - I can do)

sviluppare la conoscenza e l'utilizzo delle principali tecniche utilizzabili nella ricerca del lavoro

approfondire la ricerca delle informazioni e l'analisi del mercato del lavoro

scrivere lettere di presentazione o/e risposta alle inserzioni di lavoro

come scrivere un curriculum vitae

prepararsi a sostenere un colloquio con un datore di lavoro

definire progetti coerenti alle proprie aspettative/desideri, realistici e adeguati al proprio profilo professionale e alle proprie potenzialità

elaborare un piano di azione individuale

Valorizzazione dei propri progetti: personale e professionale

identificare i principali desideri dei partecipanti

ricostruire le motivazioni e gli elementi di fondo di tali desideri/stimoli/aspettative

riconoscere e appropriarsi delle potenzialità personali collegate a tali desideri/stimoli/aspettative

implementare e consolidare capacità e competenze di sensemaking organizzativo, di motivazione e stimolo personale e professionale nelle organizzazioni moderne, di orientamento agli obiettivi specifici di ruolo e/o di funzione org. e di bilanciamento con gli obiettivi generali dell'organizzazione stessa, di visione sistemica e di relazione funzionale nelle organizzazioni del nostro tempo

approfondire la definizione di organizzazione, la sua natura e i suoi paradossi; input, elaborazione/trasformazione output e ciclo aziendale; il sistema impresa e le sue componenti/variabili; strategia, strutture e meccanismi org.

acquisire conoscenze e competenze di base sul ruolo organizzativo: definizione, aree, obiettivi, funzionalità e relazioni; area prescritta, discrezionale, innovativa; relazioni gerarchiche e funzionali

sviluppare capacità di condivisione, collaborazione, orientamento agli obiettivi, raggiungimento dei risultati, nel lavoro in staff/team/squadra/gruppo nei contesti organizzativi

matching tra le competenze personali e professionali raggiunte dallo studente con le posizioni aperte dalle aziende

Verifica finale

Valutazione sulle competenze apprese durante il corso

Parità fra uomini e donne e non discriminazione

Interculturalità e Pari Opportunità

Origine della distinzione di genere. Affermazione del concetto di pari opportunità.

Le dinamiche del panorama legislativo comunitario in materia di Pari Opportunità.

Principi fondamentali delle Pari Opportunità.

Parità di genere: -Strumenti di conciliazione -Condivisione delle	
responsabilità	
Valorizzazione ed armonizzazione delle differenze: età,	
orientamento sessuale ed identità di genere, religione, razza ed	
etnia, disabilità.	
Identità, stereotipi e adeguamento del linguaggio.	
Elementi normativi e Istituzioni di parità.	
Il sostegno della donna come soggetto di diritto privato, come	8
studente e come madre.	J
Cenni del panorama legislativo italiano, strumenti e attori: gli	
organismi di parità, i consiglieri di Parità, L.125/91.	
La disciplina giuridica del rapporto di lavoro e dell'attività sindacale,	
finalizzata all'acquisizione di una maggiore consapevolezza del	
contenuto del contratto di lavoro subordinato in particolare tenendo	
in considerazione l'appartenenza ad un sesso piuttosto che ad un	
altro.	
Le esperienze maturate all'interno delle azioni positive promosse	
dall'Unione Europea (ad esempio progetti NOW) attraverso la	
diffusione delle BUONE PRASSI.	
La legislazione vigente in materia di imprenditorialità femminile	
(L.215/92).	
Verifica finale	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
Percorso di sviluppo Soft-Skill - Project & Time	
Management	
Concetti fondamentali di Project & Time Management	
Identificazione degli obiettivi e definizione delle milestone	
*	
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati	
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti	
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo	
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving	
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità Autoimprenditorialità	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria Ricerca fondi e finanziamenti	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria Ricerca fondi e finanziamenti Verifica finale	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria Ricerca fondi e finanziamenti Verifica finale Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria Ricerca fondi e finanziamenti Verifica finale Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Percorso di sviluppo Soft-Skill - Public Speaking e	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria Ricerca fondi e finanziamenti Verifica finale Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Percorso di sviluppo Soft-Skill - Public Speaking e Teamwork	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria Ricerca fondi e finanziamenti Verifica finale Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Percorso di sviluppo Soft-Skill - Public Speaking e Teamwork Fondamenti della comunicazione persuasiva e public speaking	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità e economia d'impresa Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria Ricerca fondi e finanziamenti Verifica finale Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Percorso di sviluppo Soft-Skill - Public Speaking e Teamwork Fondamenti della comunicazione persuasiva e public speaking Gestione dell'ansia e miglioramento della fiducia in pubblico	40
Suddivisione delle attività e stesura di piani dettagliati Gestione delle risorse e assegnazione dei compiti Prioritizzazione delle attività e gestione del tempo Valutazione dei rischi e problem-solving Comunicazione efficace e collaborazione nel team Utilizzo di strumenti software per il project management Monitoraggio e controllo dell'avanzamento dei progetti Valutazione dei risultati e miglioramento continuo Autoimprenditorialità Business Planning e Analisi di Mercato Gestione Finanziaria Ricerca fondi e finanziamenti Verifica finale Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Percorso di sviluppo Soft-Skill - Public Speaking e Teamwork Fondamenti della comunicazione persuasiva e public speaking	40

Utilizzo di linguaggio non verbale e voce in public speaking	40
Comunicazione interpersonale e ascolto attivo]
Dinamiche di gruppo e ruoli all'interno di un team	
Risoluzione dei conflitti e gestione delle diversità	
Collaborazione remota e comunicazione virtuale	
Feedback costruttivo e miglioramento continuo delle abilità	
comunicative e di teamwork.	
Verifica finale	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
Sicurezza sul lavoro	
Organizzazione della sicurezza aziendale	
Concetti di rischio	
Danno	
Prevenzione	
Protezione	
Organizzazione della prevenzione aziendale	
Diritti doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali	
Organi di vigilanza, controllo e assistenza	
Fattori di rischio generali e specifici	
rischi infortuni	
meccanici generali	
elettrici generali	-
macchine	1
attrezzature	1
cadute dall'alto	1
rischi fisici	8
microclima ed illuminazione	1
videoterminali	-
ambienti di lavoro	1
stress lavoro-correlato	1
movimentazione manuale dei carichi	1
incidenti e infortuni mancati	1
Misure e procedure di prevenzione e protezione	-
etichettatura	1
DPI e organizzazione del lavoro	1
segnaletica	1
emergenze	1
procedure di sicurezza con riferimento al profilo di rischio specifico]
procedure esodo ed incendi	†
Verifica finale	1
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	1
COMPETENZE INFORMATICHE/DIGITALI	
Graphic Design & Video Editing	
Fondamenti di Graphic Design	1
Principi di composizione, equilibrio e gerarchia visiva	1
Teoria del colore e abbinamenti cromatici efficaci	1
Tipografia: scelta e utilizzo dei font	1
Uso di immagini, icone e illustrazioni nel design digitale	1
	-

Strumenti di Granbio Decian	1
Strumenti di Graphic Design	
Utilizzo di software professionali (Adobe Photoshop, Illustrator)	
Uso di strumenti online (Canva, Figma) per progetti rapidi	
Gestione di formati, risoluzioni e proporzioni per il web e i social	
Salvataggio ed esportazione ottimizzata per diversi canali	
Fondamenti di Video Editing	
Principi di montaggio video e narrazione visiva	
Tipologie di inquadrature e movimenti di camera	
Gestione dell'audio: musica, effetti sonori e voice-over	
Storyboard e pianificazione della produzione video	
Strumenti di Video Editing	60
Utilizzo di software di editing (Adobe Premiere Pro, DaVinci Resolve)	80
Editing mobile e tool rapidi per contenuti social (CapCut, Canva Video)	
Inserimento di titoli, sottotitoli e grafiche in sovraimpressione	1
Esportazione e compressione video per diverse piattaforme	
Ottimizzazione e Al nel Design]
Adattamento dei contenuti grafici e video per diversi canali digitali	
Creazione di asset visivi con Al generativa (es. Midjourney, DALL·E)	
Integrazione di contenuti generati da Al nel flusso di lavoro creativo	
Best practice per mantenere coerenza visiva e di brand	
Verifica finale	
Realizzazione di un progetto integrato di grafica e video	
Applicazione delle competenze apprese a un brief reale o simulato	
Presentazione e motivazione delle scelte creative]
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
User Experience Design & CRO	
Fondamenti di UX Design]
Principi di usabilità e user-centered design	
Architettura dell'informazione e navigazione	
Elementi di UI: layout, tipografia, colori e icone	
Accessibilità e conformità agli standard WCAG	
Progettazione e Prototipazione	
Analisi dei requisiti e definizione delle personas	
Creazione di wireframe a bassa e alta fedeltà	
Utilizzo di tool di prototipazione (Figma, Adobe XD)	
Iterazione del design basata sul feedback degli utenti	
Fondamenti di CRO (Conversion Rate Optimization)	-
Definizione e calcolo delle metriche chiave di conversione	-
Analisi del funnel e identificazione dei colli di bottiglia	50
Strategie di ottimizzazione basate sui dati	50
Tecniche di persuasione e psicologia applicata alle conversioni	

	¬
Analisi e Test di Ottimizzazione	_
Metodologia e strumenti per A/B e multivariate testing	4
Heatmap, session recording e analisi del comportamento utente	
Interpretazione dei risultati e decisioni basate sui dati	
Integrazione delle modifiche nel ciclo di sviluppo del sito	
Verifica finale	
Realizzazione di un progetto di redesign o ottimizzazione	
Applicazione pratica di principi UX e tecniche CRO	_
Presentazione dei risultati e motivazione delle scelte progettuali	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
Web standard e CMS	
Le basi	
l linguaggi HTML/XHTML/HTML5, CSS e Javascript	
Strutturazione della pagina web e fogli stile	_
Come rendere interattiva una paginaweb o un'applicazione web-	
based	
CMS e Strumenti	_
Principali CMS disponibili sul mercato e loro differenze	40
Architettura delle informazioni, tassonomie, categorie, tag e	40
ottimizzazione SEO	-
Sviluppo sito web base	_
Sviluppo e-commerce base	-
Componenti aggiuntivi	-
Definizione, utilizzo, dove si trovano e come si scelgono Configurazioni avanzate e customizzazioni	-
Verifica finale	-
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	1
MARKETING E DATA MANAGEMENT	
Advanced Data Management and Digital Analytics	
Soluzioni e tecnologie per il risparmio di risorse e	
l'efficientamento energetico	
Smart working: tecnologie e ambiti di applicazione nel comparto IT	
Smart grid: la gestione IT delle reti di distribuzione dell'energia	
La diffusione dei sensori in rete per il monitoraggio ambientale]
Principi fondamentali della gestione dei rifiuti e di materiali da riciclo, in un'ottica di circolarità	
Estendere la vita utile di prodotti, componenti e materiali	1
Gestione e smaltimento dei rifiuti e dei componenti elettrici ed elettronici (RAEE)	
Fondamenti di Digital Analytics e Data Management	1
Ruolo dell'analisi dati nel marketing digitale]
Tipologie di dati: quantitativi, qualitativi, strutturati, non strutturati	
Fonti di dati online e offline	1
Strumenti e tecnologie per la gestione dei dati	_

Configurazione di Google Analytics 4		
Creazione e gestione delle proprietà e dei flussi di dati		
Impostazione di eventi e conversioni personalizzate		
Configurazione di parametri e dimensioni personalizzate		
Analisi di base e avanzata con i report GA4		
Implementazione con Google Tag Manager		
Concetti base e struttura di GTM		
Creazione e configurazione di tag, trigger e variabili		
Tracciamento di clic, scroll, download e altre interazioni		
Debug e verifica della corretta implementazione		
Script di Tracciamento e Monitoraggio Avanzato		
Introduzione a JavaScript per il tracciamento personalizzato		
Implementazione di script per eventi complessi		
Integrazione con pixel di advertising (Meta, LinkedIn, Google Ads)		
Monitoraggio cross-domain e multi-device		
Raccolta e Pulizia dei Dati		
Strumenti per l'estrazione dati da diverse fonti		
Tecniche di pulizia e normalizzazione dei dataset		
Gestione di dati mancanti, duplicati o incoerenti		
Utilizzo di fogli di calcolo avanzati per il data cleaning		
Integrazione Dati da Fonti Multiple		
Collegamento di database e API a strumenti di analisi		
Unione di dati provenienti da canali diversi (CRM, e-commerce, adv)		
Automazione dell'aggiornamento dei dati		
Gestione dei formati e compatibilità tra sistemi		
Data Visualization e Dashboard		
Principi di design per dashboard efficaci		
Creazione di dashboard interattive con Looker Studio e Power BI		
Visualizzazione di KPI e metriche di marketing		
Aggiornamento e condivisione dei report		
Analisi Avanzata e Insight		
Analisi di funnel e comportamento utente		
Segmentazione avanzata e analisi delle coorti		
Individuazione di anomalie e trend emergenti		
Tecniche di attribuzione delle conversioni		
Data Storytelling e Presentazione dei Risultati		
Strutturare una narrazione basata sui dati		
Uso di visual e infografiche per comunicare insight		
Adattare il messaggio a stakeholder diversi		
Redazione di report esecutivi per decision maker		
Verifica finale		
Progettazione di un sistema di tracciamento completo per un caso		
reale o simulato		
Creazione di dashboard e presentazione di insight		
Discussione delle scelte tecniche e strategiche adottate		
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso		
Content Strategy e Piani Editoriali		

Fondamenti di Content Strategy	
Ruolo della content strategy nel marketing digitale	
Allineamento dei contenuti agli obiettivi di business	
Identificazione e analisi del target audience	
Definizione del tone of voice e della brand identity	
Pianificazione Editoriale	
Struttura di un piano editoriale multi-canale	
Selezione dei canali e delle tipologie di contenuti	
Definizione di frequenza, timing e formato dei post	
Integrazione di campagne e contenuti organici	
Storytelling e Formati Digitali	
Principi di storytelling applicati al digital marketing	
Narrazione coerente e coinvolgente per il brand	
Adattamento del contenuto ai diversi formati (blog, social, video,	
podcast)	
Utilizzo di elementi visuali e multimediali per supportare il racconto	60
SEO e Ottimizzazione dei Contenuti	
Principi base di SEO applicata ai contenuti	
Keyword research e inserimento strategico nei testi	
Struttura e formattazione per la leggibilità e il ranking	
Link building e internal linking per valorizzare i contenuti	
Strumenti e Al per la Content Strategy	
Utilizzo di tool di programmazione e social media management	
Analisi delle performance con strumenti di analytics	
Supporto dell'Al generativa nella creazione di contenuti e piani	
editoriali	
Best practice per mantenere qualità e coerenza	
Verifica finale	
Creazione di un piano editoriale completo per un brand	
Applicazione delle tecniche di storytelling e SEO	
Presentazione e motivazione delle scelte strategiche	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
Copywriting & Storytelling	
Fondamenti di Copywriting	
Ruolo e obiettivi del copywriting nel marketing digitale	
Differenze tra scrittura creativa, pubblicitaria e giornalistica	
Analisi del pubblico e definizione del messaggio chiave	
Principali leve persuasive e call-to-action efficaci	
Tecniche di Scrittura Persuasiva	
Struttura del testo: apertura, sviluppo, chiusura	
Uso strategico di titoli, sottotitoli e paragrafi brevi	
Tecniche di "scansione" per la lettura online (eye tracking, pattern F)	
Adattamento del linguaggio in base al target e al contesto	
Storytelling di Brand	
Elementi fondamentali di una storia efficace	
Creazione di narrazioni coerenti con la brand identity	
Uso di archetipi narrativi e storytelling emozionale	
	T.

Tagniche per gainvalgere e fidelizzere il pubblice	l
Tecniche per coinvolgere e fidelizzare il pubblico	
Scrittura per Canali Digitali Copy per siti web e landing page orientate alla conversione	60
Copy per sitt web e landing page offentate alla conversione	
Testi per social media: adattamento per piattaforma e formato	
Email marketing: oggetti, preheader e testi corpo persuasivi	
Script per video brevi, podcast o formati audio	
Laboratorio pratico e revisione	
Esercitazioni di scrittura su brief reali o simulati	
Revisione e ottimizzazione di testi esistenti	
Scrittura collaborativa e brainstorming creativo	
Feedback strutturato su testi individuali e di gruppo	
Verifica finale	
Realizzazione di un elaborato di copywriting e storytelling integrato	
Applicazione pratica delle tecniche apprese a un caso di studio	
Presentazione e motivazione delle scelte linguistiche e stilistiche	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
Digital Advertising (Google Ads & Social Media Ads)	
Fondamenti di Digital Advertising	
Ruolo e obiettivi della pubblicità digitale nel marketing mix	
Differenze tra campagne di awareness, consideration e conversion	
Canali e formati dell'advertising online	
KPI principali per valutare le performance (CTR, CPC, CPA, ROAS)	
Google Ads – Rete di Ricerca e Display	
Struttura di account, campagne, gruppi di annunci e keyword	
Creazione di annunci di testo efficaci e pertinenti	
Strategie di offerta e gestione del budget	
Ottimizzazione della pertinenza e del Quality Score	
Google Ads – Campagne Avanzate	
Annunci Display e Display Responsive	
Campagne Shopping e Performance Max	
Remarketing e pubblicità dinamica	
Strumenti di monitoraggio e conversion tracking	
Social Media Ads – Meta, LinkedIn, TikTok	
Creazione di campagne su Meta Ads Manager	60
Targeting e segmentazione del pubblico per interessi e	
comportamenti	
Creazione di creatività per social ads (immagini, video, caroselli)	
Ottimizzazione di campagne per obiettivi specifici (lead, vendite, traffico)	
Analisi e Ottimizzazione delle Campagne	
Lettura e interpretazione dei report di performance	
A/B testing di creatività, copy e segmentazioni	
Allocazione e riallocazione del budget in base ai risultati	
J	Ī

Best practice per la gestione multi-canale e l'attribuzione delle conversioni

Verifica finale

Sviluppo e presentazione di un piano di digital advertising integrato

Implementazione di una campagna demo su Google Ads e social media

Analisi e interpretazione dei risultati ottenuti

Valutazione sulle competenze apprese durante il corso

Digital Marketing Strategy e Brand Positioning

Legislazioni ambientali e incentivazioni economiche di settore La normativa RAEE

Principali strumenti e tecniche di osservazione

L'impronta ambientale delle organizzazioni produttive in ambito IT

I fattori che influiscono sulla sostenibilità dei processi

Il monitoraggio degli asset IT in ottica di consumo energetico

Legame di causa/effetto delle azioni umane sull'ambiente

L'efficienza energetica delle soluzioni hardware e software utilizzate

Buone prassi per l'utilizzo eco-compatibile delle tecnologie informatiche

Principi di elaborazione testi

Elementi teorici e pratici di formattazione e struttura per l'elaborazione di Report di carattere tecnico-scientifico

Elementi di foglio elettronico

Elementi teorici e pratici di formattazione e struttura per l'elaborazione di fogli elettroni da utilizzare in contesti di project management al fine di elaborare piani di azione progettuali per garantire cronoprogrammi in coerenza fra l'organizzazione interna del contesto lavorativo e i requirements/desiderata della committenza

Elementi di presentazione multimediale

Elementi teorici e pratici di formattazione e struttura per l'elaborazione di presentazioni multimediali da utilizzare in contesti di project management al fine di elaborare pitch finali di progetto efficaci termini di comunicazione e presentazione degli output finali di progetto in coerenza ai requirements di alto livello, deliverables e risultati attesi

Fondamenti della tecnologia dell'informazione

ICT: storia e utilizzi

Tipologia di trasporto flussi di dati

Funzioni di base del sistema operativo

Tipologie di OS: Windows, Apple, Linux

Elementi di basi dati

Organizzazione dati in Database relazionali e Tabelle

Concetti e termini relativi ad Internet

Internet: storia e nascita

Evoluzione dei sistemi online

Canali e Tattiche di Marketing Digitale
Panoramica dei canali digitali (SEO, SEM, Social, Email, Display,
ecc.)
Integrazione di canali organici e a pagamento
Pianificazione di campagne multi-canale coerenti con la strategia
Scelta dei canali in base a target, obiettivi e budget
Piano di Marketing Digitale Integrato
Strutturazione di un piano integrato step-by-step
Allocazione del budget e gestione delle risorse
Pianificazione temporale e coordinamento operativo
Gestione del piano in contesti diversi (PMI, grandi aziende, agenzia)
Casi Studio ed Esercitazioni Pratiche
Analisi di casi reali di successo e insuccesso
Simulazione di definizione strategica per un brand reale o fittizio
Adattamento della strategia a scenari imprevisti o mutati
Lavoro di gruppo per presentazione e difesa della strategia
Verifica finale
Realizzazione e presentazione di un piano di digital marketing
Integrazione della strategia di posizionamento di marca
Discussione critica delle scelte effettuate
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso
E-commerce & Strategie Omnicanale
Fondamenti di E-commerce
Modelli di e-commerce (B2C, B2B, D2C, marketplace) e relative
caratteristiche
Ruolo dell'e-commerce nella strategia aziendale
Fattori critici di successo di un progetto e-commerce
Analisi dei principali KPI di vendita online
Strategie Omnicanale
Definizione e obiettivi di una strategia omnicanale
Mappatura della customer journey tra touchpoint fisici e digitali
Integrazione tra e-commerce, social commerce e punti vendita
Sinergie tra campagne online e iniziative in-store
Pianificazione e Integrazione
Scelta e gestione delle piattaforme e-commerce in ottica integrata
Integrazione di CRM e sistemi di marketing automation per il retail
Allineamento tra logistica, customer care e marketing
Uso dei dati cross-canale per personalizzazione e remarketing
Verifica finale
Sviluppo di un concept strategico omnicanale per un brand
Integrazione di e-commerce e touchpoint fisici nel piano
Presentazione delle scelte strategiche e dei KPI previsti

Intelligenza Artificiale Generativa per il Marketing	Valutazione sulle competenze apprese durante il corso]
Fondamenti di Al Generativa e MarTech Cos'è l'intelligenza artificiale generativa e come funzion Principali tipologie di Al generativa (testo, immagini, video, audio) Principali tipologie di Al generativa (testo, immagini, video, audio) Piattaforme e strumenti leader di mercato in ambito marketing Applicazioni strategiche nel ciclo di vita del cliente Prompt Engineering per il Marketing Struttura di un prompt efficace per ottenere output pertinenti Tecniche avanzate per personalizzare testi, immagini e video Uso di prompt chaining e interazioni iterative Errori comuni e come interpretaril/correggerii Creazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nel Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chabto intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dilmanica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata del feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governace dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation e CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato	·	
Cos'è l'intelligenza artificiale generativa e come funzion Principali tipologie di Al generativa (testo, immagini, video, audio) Piattaforme e strumenti leader di mercato in ambito marketing Applicazioni strategiche nel ciclo di vita del cilente Prompt Engineering per il Marketing Struttura di un prompt efficace per ottenere output pertinenti Tecniche avanzate per personalizzare testi, immagini e video Uso di prompt chaining e interazioni iterative Errori comuni e come interpretarii/correggerii Creazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chalbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione di irend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation e CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Pondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Pondamenti delle principali piatataforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione dei ati dei contatt		
Piattaforme e strumenti leader di mercato in ambito marketing Applicazioni strategiche nel ciclo di vita del cliente Prompt Engineering per il Marketing Struttura di un prompt efficace per ottenere output pertinenti Tecniche avanzate per personalizzare testi, immagini e video Uso di prompt chaining e interazioni iterative Errori comuni e come interpretaril/correggerli Creazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adatamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere cocernza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Prodamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolla e gestione dei dati dei contatti	Cos'è l'intelligenza artificiale generativa e come funzion	
Applicazioni strategiche nel ciclo di vita del cliente Prompt Engineering per il Marketing Struttura di un prompt efficace per ottenere output pertinenti Tecniche avanzate per personalizzare testi, immagini e video Uso di prompt chaining e interazioni iterative Errori comuni e come interpretaril/correggerli Creazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Segmentazione del dati dei contatti Recolta de gestione dei dati dei contatti	Principali tipologie di Al generativa (testo, immagini, video, audio)	
Prompt Engineering per il Marketing	Piattaforme e strumenti leader di mercato in ambito marketing	
Struttura di un prompt efficace per ottenere output pertinenti Tecniche avanzate per personalizzare testi, immagini e video Uso di prompt chaining e interazioni iterative Errori comuni e come interpretarii/correggerii Creazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione dei Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	Applicazioni strategiche nel ciclo di vita del cliente	
Tecniche avanzate per personalizzare testi, immagini e video Uso di prompt chaining e interazioni iterative Errori comuni e come interpretaril/correggerli Creazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flusi ei editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione e di nu progetto che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione e di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione dei dati dei contatti Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Uso di prompt chaining e interazioni iterative Errori comuni e come interpretarili/correggeril Creazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione di funnica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targetting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Errori comuni e come interpretaril/correggerli Creazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targetting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	· · ·	
Generazione di Contenuti Al-driven Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori Al Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targetting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Generazione di copy ottimizzati per diversi canali Produzione di immagini e grafiche con generatori AI Scripting e creazione di video brevi con AI Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'AI nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con AI Utilizzo di AI per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su AI Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'AI Bias e rischi nell'uso dell'AI generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. AI Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di AI nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual AI-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Produzione di immagini e grafiche con generatori AI Scripting e creazione di video brevi con AI Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'AI nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con AI Utilizzo di AI per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su AI Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'AI Bias e rischi nell'uso dell'AI generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. AI Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di AI nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual AI-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Scripting e creazione di video brevi con Al Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Adattamento automatico dei contenuti per target differenti Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	· · ·	
Integrazione dell'Al nei Processi di Marketing Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Automazione di flussi editoriali e creativi con Al Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	Adattamento automatico dei contenuti per target differenti	
Utilizzo di Al per customer care (chatbot intelligenti) Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione dei dati dei contatti		
Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	Automazione di flussi editoriali e creativi con Al	
Integrazione con CRM e marketing automation Creazione di assistenti virtuali per il supporto interno ai team marketing Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	·	68
Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Personalizzazione e Analisi Predittiva Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
Raccomandazioni di prodotto basate su Al Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Segmentazione dinamica del pubblico con algoritmi di machine learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
learning Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Predizione di trend e comportamenti d'acquisto Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione de Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	, ,	
Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	0	
Etica, Privacy e Governance dell'Al Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Bias e rischi nell'uso dell'Al generativa Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	Analisi automatizzata dei feedback e delle recensioni	
Normative emergenti e regolamentazioni (es. Al Act) Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Trasparenza e dichiarazione dell'uso di Al nei contenuti Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	•	
Linee guida per mantenere coerenza e autenticità di brand Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Verifica finale Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	•	
Realizzazione di un progetto integrato che includa output testuali e visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	•	
visual Al-driven Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Implementazione in un flusso di marketing reale o simulato Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	
Presentazione e discussione dei risultati Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Marketing Automation & CRM Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Fondamenti di Marketing Automation e CRM Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	·	
Differenze e sinergie tra marketing automation e CRM Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Ruolo dei due strumenti nel ciclo di vita del cliente Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Panoramica delle principali piattaforme sul mercato Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti	·	
Terminologia e concetti chiave (lead, deal, pipeline, workflow) Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Segmentazione e Targeting Avanzato Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Raccolta e gestione dei dati dei contatti		
Criteri di segmentazione e profilazione dinamica		
	Criteri di segmentazione e profilazione dinamica	J

	-
Creazione di liste e audience personalizzate	
Utilizzo dei dati per campagne mirate e personalizzate	
Progettazione di Customer Journey Automatizzati	
Mappatura del percorso cliente e punti di contatto	
Definizione di trigger e azioni automatiche	
Creazione di flussi per lead nurturing e retention	
Personalizzazione dei messaggi in base al comportamento	
Campagne Multi-canale Automatizzate	
Email marketing automation: sequenze, drip e trigger-based	
Automazione per SMS, notifiche push e messaggistica istantanea	68
Integrazione con social ads e retargeting automatizzato	
Sincronizzazione dei canali per un'esperienza coerente	
Integrazione con Altri Strumenti e Sistemi]
Collegamento del CRM con e-commerce, helpdesk e strumenti di	
vendita	
Utilizzo di API e connettori no-code per integrazioni rapide	
Automazione dei processi interni di sales e marketing]
Monitoraggio delle interazioni cross-canale]
Analisi e Ottimizzazione delle Performance]
Lettura e interpretazione dei report di automazione e CRM]
Misurazione di KPI come tasso di apertura, CTR, conversioni	
Identificazione di colli di bottiglia e punti di miglioramento	
Test A/B e ottimizzazione continua dei flussi	
Verifica finale	
Realizzazione di un flusso automatizzato completo per un caso reale	
o simulato	
Configurazione e utilizzo di segmentazioni e integrazioni	
Presentazione delle scelte operative e dei risultati attesi	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
Ricerche di Mercato e Consumer Insights	
Fondamenti di Ricerca di Mercato	
Ruolo e obiettivi della ricerca di mercato nel marketing	
Differenze tra ricerca qualitativa e quantitativa	
Definizione degli obiettivi di ricerca	
Individuazione del target e del campione di riferimento	
Metodologie e Strumenti Operativi	
Creazione di questionari e interviste efficaci	
Conduzione di focus group e interviste in profondità	
Utilizzo di strumenti digitali per sondaggi (Google Forms,	
SurveyMonkey)	
Tecniche di osservazione diretta e social listening	30
Analisi e Interpretazione dei Dati	
Pulizia e organizzazione dei dati raccolti	
Analisi statistica di base per ricerche di marketing	
Identificazione di pattern e insight rilevanti	
Presentazione dei risultati in forma visiva e strategica	
Verifica finale	
Sviluppo di una mini-ricerca di mercato su caso reale o simulato	

Sintesi e presentazione degli insight emersi	
Discussione delle implicazioni strategiche per il marketing	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
SEO & Posizionamento Web	
Fondamenti di SEO e Nuovo Scenario della Ricerca Online	
Concetti base di SEO e fattori di ranking principali	
Evoluzione della search: da Google Search a chatbot e metamotori Al	
Differenze tra SEO tradizionale e AIO (Artificial Intelligence Optimization)	
Ruolo della SEO/AIO nel funnel di marketing digitale	
Keyword Research e Analisi dell'Intenzione di Ricerca	
Strumenti per la ricerca e l'analisi delle entità semantiche	
Identificazione dell'intento di ricerca (informativo, transazionale, navigazionale)	
Analisi delle query conversazionali tipiche degli assistenti Al	
Selezione e priorità delleentità semantiche ottica SEO e AIO	
Ottimizzazione On-page e Tecnica	
Struttura di pagina SEO-friendly: meta tag, heading, URL, immagini	50
Ottimizzazione dei contenuti per motori di ricerca e chatbot Al	
Implementazione di dati strutturati e schema markup	
Miglioramento delle performance e Core Web Vitals	
Strategie Off-page e Presenza negli Ecosistemi Al	
Link building etico e digital PR	
Ottimizzazione per Google Business Profile e SEO locale	
Presidio di piattaforme e database consultati dagli Al agent	
Creazione di contenuti autorevoli e citabili nelle risposte Al	
Verifica finale	
Sviluppo di un progetto SEO/AIO per un caso reale o simulato	
Applicazione delle tecniche di ottimizzazione on-page, off-page e Albased	
Presentazione e motivazione delle scelte strategiche	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
Social Media & Community Management	
Gestione Operativa dei Canali Social	
Configurazione e ottimizzazione dei profili social	
Pubblicazione e scheduling di contenuti su piattaforme diverse	
Uso delle funzionalità native di ciascun social per massimizzare l'engagement	
Coordinamento tra canali per campagne multi-piattaforma	
Community Management e Moderazione	
Ruolo del community manager e competenze chiave	
Creazione e mantenimento di community attive	
Tecniche di moderazione e gestione delle interazioni quotidiane	
Gestione dei feedback e interazioni sensibili	

Social Listening e Monitoraggio	
Strumenti di social listening e analisi conversazionale	
Identificazione di trend e argomenti emergenti	
Monitoraggio della reputazione online del brand	
Analisi qualitativa delle conversazioni e insight per il marketing	60
Engagement e Attività di Coinvolgimento	
Tecniche per stimolare interazione e partecipazione	
Contest, sondaggi e iniziative di co-creazione con la community	
Collaborazione con ambassador, fan e micro-influencer	
Attività speciali per fidelizzare la community	
Gestione delle Situazioni Critiche	
Identificazione e prevenzione delle crisi sui social	
Procedure per la gestione delle crisi in tempo reale	
Comunicazione trasparente e gestione delle aspettative del pubblico	
Analisi post-crisi e azioni correttive	
Verifica finale	
Simulazione di gestione completa di un canale social e della community	
Applicazione delle tecniche di moderazione, engagement e listening	
Presentazione delle scelte operative e dei risultati attesi	
Valutazione sulle competenze apprese durante il corso	
LABORATORI	
LABORATORI Design Thinking 4.0	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0	
Design Thinking 4.0	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee	
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill	20
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking	20
Design Thinking 4.0 Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management Project/Team management Progetto 4.0 Fase 1: Empatia	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management Project/Team management Progetto 4.0 Fase 1: Empatia Fase 2: Definizione	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management Project/Team management Progetto 4.0 Fase 1: Empatia	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management Project/Team management Progetto 4.0 Fase 1: Empatia Fase 2: Definizione Fase 3: Ideazione Fase 4: Prototipazione	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management Project/Team management Progetto 4.0 Fase 1: Empatia Fase 2: Definizione Fase 3: Ideazione Fase 4: Prototipazione Fase 5: Test	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management Project/Team management Progetto 4.0 Fase 1: Empatia Fase 2: Definizione Fase 3: Ideazione Fase 5: Test Finalizzazione	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management Project/Team management Progetto 4.0 Fase 1: Empatia Fase 2: Definizione Fase 3: Ideazione Fase 4: Prototipazione Fase 5: Test Finalizzazione Presentazione finale	20
Design Thinking 4.0 La metodologia progettuale Design Thinking La storia: da Standford a Industria 4.0 Le fasi del modello Applicazione del metodo Finding, Insight e sfide di progetto Concept idea, selezione e sviluppo delle idee Applicazione delle Soft Skill Public Speaking Leadership Time management Project/Team management Progetto 4.0 Fase 1: Empatia Fase 2: Definizione Fase 3: Ideazione Fase 5: Test Finalizzazione	20

Project work	7
Rielaborazione dell'esperienza di stage	-
	-
individuare le opportunità di inserimento lavorativo Ricerca del materiale e delle fonti	18
	_ 10
Linguaggio tecnico da utilizzare	_
La stesura	_
Presentazione finale	_
Costruzione e presentazione della relazione di fine progetto	
Laboratorio Integrato	
KickOff/Brainstorming	_
Finding, Insight e sfide di progetto	_
Concept idea, selezione e sviluppo delle idee	
Applicazione delle Soft Skill	
Public Speaking	
Leadership	_
Time management	30
Project/Team management	
Realizzazione della componente Digital e Visual	
Studio e realizzazione della parte Visual (Wireframes, UX, UI)	
Strutturazione strategia Digital Marketing (SEO, SEM, SEA) per la	
sponsorizzazione del progetto	
Presentazione finale	
Costruzione e presentazione della relazione di fine progetto	
Learning by Project - Soft Skill	
Modalità di gestione delle risorse ambientali ed energetiche	
Efficienza energetica	1
Sfruttamento del Suolo	
Utilizzo sostenibile delle risorse idriche	-
Nuovi modelli di consumo e di mobilità a basso impatto	1
ambientale	
L'economia circolare	-
Nuove forme di mobilità per le persone e le merci	
Problematiche sociali e sanitarie	1
Impatto dell'inquinamento sulla salute dei cittadini	14
Comunicazione e Interazione Interpersonale	1
Comunicazione efficace	1
Tecniche di negoziazione e persuasione	1
Gestione e risoluzione dei conflitti	-
Leadership e Gestione del Team	1
Creatività e Innovazione	1
Metodi per il pensiero creativo	1
Strategie per la promozione dell'innovazione nel team	1
Tecniche di problem solving	1
Presentazione finale	1
	-
Costruzione e presentazione della relazione di fine progetto	
Learning by Project - Tech	
Principi di elaborazione testi	4
Elementi teorici e pratici di formattazione e struttura per	
l'elaborazione di Report di carattere tecnico-scientifico	_

Elementi di foglio elettronico	
Elementi teorici e pratici di formattazione e struttura per	
l'elaborazione di fogli elettroni da utilizzare in contesti di project	
management al fine di elaborare piani di azione progettuali per	
garantire cronoprogrammi in coerenza fra l'organizzazione interna	
del contesto lavorativo e i requirements/desiderata della	
committenza	
Elementi di presentazione multimediale	
Elementi teorici e pratici di formattazione e struttura per	
l'elaborazione di presentazioni multimediali da utilizzare in contesti	
di project management al fine di elaborare pitch finali di progetto	
efficaci termini di comunicazione e presentazione degli output finali	28
di progetto in coerenza ai requirements di alto livello, deliverables e	
risultati attesi	
Progettazione e Pianificazione del Progetto	
Selezione del progetto	
Definizione degli obiettivi e pianificazione	
Assegnazione dei ruoli e responsabilità nel team	
Monitoraggio e aggiornamento del piano di progetto	
Sviluppo e Implementazione Tecnica	
Analisi dei requisiti e specifiche tecniche	
Scelta delle tecnologie e degli strumenti	
Codifica e sviluppo del software ove necessario	
Testing e qualità della soluzione adottata	
Documentazione tecnica e reportistica	
Presentazione finale	
Costruzione e presentazione della relazione di fine progetto	
PROFESSIONALE	
Stage	630
Esame	
Esame Finale	10
Ore Totali percorso	1.800









DIGITAL STRATEGIST Sede di **Torino** - Via Jacopo Durandi, **10**



				NEW PRINCIPAL STREET	4,,,	Officine ec	ropea 🧠 😜	PII	SMONTE	
				1º anno			2º anno			
	MATERIE	HH totali	HH 1°a	1º sem	2° sem		HH 2°a	3° sem	4° sem	
1	Advanced Data Management and Digital Analytics	100	0	0	0		100	96	4	
2	Approfondimenti didattici e Orientamento	12	8	4	4		4	2	2	
3	Content Strategy e Piani Editoriali	60	60	60	0		0	0	0	
4	Copyright e norme giuridiche del mondo digitale	20	20	20	0		0	0	0	
5	Copywriting & Storytelling	60	60	60	0		0	0	0	
6	Design Thinking 4.0	20	20	8	12		0	0	0	
7	Digital Advertising(Google Ads & Social Media Ads)	60	56	0	56		4	0	4	
8	Digital Marketing Strategy e Brand Positioning	90	86	38	48		4	0	4	
9	E-commerce & Strategie Omnicanale	40	0	0	0		40	40	0	
10	Graphic Design & Video Editing	60	60	36	24		0	0	0	
11	Inglese	66	66	44	22		0	0	0	
12	Intelligenza Artificiale Generativa per il Marketing	68	56	28	28		12	8	4	
13	Laboratorio di preparazione project work	18	0	0	0		18	4	14	
14	Laboratorio integrato	30	0	0	0		30	30	0	
15	Learning by Project - Soft Skill	14	14	4	10		0	0	0	
16	Learning by Project - Tech	28	28	7	21		0	0	0	
17	Marketing Automation & CRM	68	64	54	10		4	0	4	
18	Orientamento al lavoro	20	10	0	10		10	10	0	
19	Parità fra uomini e donne e non discriminazione	8	8	8	0		0	0	0	
20	Percorso di sviluppo Soft-Skill - Project & Time Management	40	40	22	18		0	0	0	
21	Percorso di sviluppo Soft-Skill - Public Speaking e Teamwork	40	40	20	20		0	0	0	
22	Ricerche di Mercato e Consumer Insights	30	0	0	0		30	30	0	
23	SEO & Posizionamento Web	50	50	0	50		0	0	0	
24	Sicurezza sul lavoro	8	8	8	0		0	0	0	
25	Social Media & Community Management	60	56	56	0		4	0	4	
26	User Experience Design & CRO	50	50	50	0		0	0	0	
27	Web standard e CMS	40	40	40	0		0	0	0	
28	Stage	630	0	0	0		630	273	357	
29	Esame Finale	10	0	0	0		10	0	10	
	Totale percorso	1800	900	567	333		900	493	407	