

Corso: GESTIONE TECNICO-COMMERCIALE
 TECNICO SUPERIORE PER LA GESTIONE COMMERCIALE INTERNAZIONALE DI PRODOTTI E SERVIZI
BIENNIO: 2025-2027
Sede: BOLOGNA

I ANNO						
Modulo n.	Titolo del modulo/Unità formativa	Durata (ore)	Aula	Project work (ore)	Elearning (ore)	Stage (ore)
1	Inglese tecnico	40	40			
2	Team working e soft skills I	24	24			
3	Comunicare e relazionarsi nelle organizzazioni	20	20			
4	Tecniche di problem solving I	18	18			
5	Strumenti digitali di lavoro collaborativo, presentazione e comunicazione	24	24			
6	Software di produttività personale	32	32			
7	Tecniche di analisi dei dati	28	28			
8	La negoziazione internazionale	28	28			
9	Commercio internazionale e fornitura del prodotto da origine a destinazione	24	24			
10	Sicurezza sul lavoro	16	16			
11	Modelli di organizzazione del lavoro e della produzione	20	20			
12	Tecniche di project management e gestione della commessa	24	24			
13	Comunicazione commerciale	34	34			
14	Marketing strategico e operativo	20	20			
15	Lettura del disegno tecnico CAD e grafica 2D/3D	36	36			
16	Configurazione di layout e dimensionamento tecnologie	24	24			
17	Regolamento macchine	16	16			
18	Analisi di benchmarking e di customer satisfaction	32	32			
19	Configurazioni di prodotto standard, semi-custom e custom	32	32			
20	Preventivazione e costificazione di Commessa	36	36			
21	Calcolo finanziario per la cessione di tecnologia	36	36			
22	Laboratorio di tecnologia dei materiali	36	36			
23	STAGE I	400				400
totale primo anno		1000	600	0	0	400

II ANNO						
Modulo n.	Titolo del modulo/Unità formativa	Durata (ore)	Aula	Project work (ore)	Elearning (ore)	Stage (ore)
1	Inglese commerciale	50	50			
2	Team working e soft skills II	16	16			
3	Tecniche di problem solving II	32	32			
4	Analisi, utilizzo e protezione dei dati digitali - Cyber Security	16	16			
5	Norme contrattuali per la vendita internazionale di beni	24	24			
6	Servizio di asset lifecycle management	24	24			
7	Management e comunicazione interculturale	24	24			
8	Imprenditorialità e progetto d'impresa	24	24			
9	Design Thinking	32	32			
10	Orientamento: competenze per la transizione al lavoro -Il progetto LinkedIn	20	20			
11	Tecniche di vendita	30	30			
12	L'offerta tecnico-commerciale	24	24			
13	Configurazione e gestione di servizi	24	24			
14	Normazione tecnica e certificazione per l'esportazione di macchine e impianti	16	16			
15	Studio di avamprogetto	32	32			
16	Gestione commerciale dei dati di prodotto	32	32			
17	Amministrazione tecnica delle Vendite	44	44			
18	Pay per use e licensing di tecnologia - AI	24	24			
19	Tecnologie di monitoraggio remoto e gestione dei dati di prodotto, manutenzione predittiva	32	32			
20	Laboratorio di sistemi meccatronici e di automazione	40	40			
21	Project Work - Progettazione, sviluppo e realizzazione di un progetto tecnico	40		40		
22	STAGE II	400				400
totale secondo anno		1000	560	40	0	400