



Corso Universitario Gestione del Mercato e dei Clienti

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online
- » Rivolto a: Dirigenti o quadri intermedi con esperienza dimostrabile in aree manageriali.

 ${\tt Accesso\ al\ sito\ web:}\ \textbf{www.techtitute.com/it/business-school/corso-universitario/gestione-mercato-cliention}$

Indice

01

Benvenuto

02

Perché studiare in TECH?

03

Perché scegliere il nostro programma?

04

Obiettivi

pag. 4

pag. 6

j. 6

pag. 10

pag. 14

05

Struttura e contenuti

pag. 18

06

Metodologia

pag. 24

07

Profilo dei nostri studenti

pag. 32

80

Direzione del corso

pag. 36

)9

Impatto sulla tua carriera

pag. 42

10

Benefici per la tua azienda

pag. 46

11

Titolo

01 **Benvenuto**

Gli studenti potranno specializzarsi in Gestione del Mercato e dei Clienti grazie a questo programma di alto livello, che conta su di un personale docente composto da professionisti con una vasta esperienza nel settore. Avrà a sua disposizione risorse didattiche innovative e i contenuti più aggiornati del mercato.

Uno degli obiettivi principali di questo programma di TECH è favorire la sua crescita personale e professionale, aiutandoli a raggiungere il successo nell'azienda.









In TECH Università Tecnologica



Innovazione

L'università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multi-video interattivo nei nostri programmi.



Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non è economico. Non è necessario investire eccessivamente per studiare in questa università. Tuttavia, per ottenere un titolo rilasciato da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti.

II 95%

degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo



Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100.000

+200

manager specializzati ogni anno

nazionalità differenti



Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha instaurato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici provenienti dai 7 continenti.

+500

Accordi di collaborazione con le migliori aziende



Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con Tech possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da più di 200 nazioni differenti.



Impara dai migliori del settore

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati in una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico"

Perché studiare in TECH? | 09 tech

TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



Analisi

In TECH esploriamo il tuo lato critico, la tua capacità di affrontare le incertezze, la tua competenza nel risolvere i problemi e risaltare le tue competenze interpersonali.



Eccellenza accademica

Tech fornisce allo studente la migliore metodologia di apprendimento online. L'università unisce il metodo *Relearning* (una metodologia di apprendimento post-laurea che ha ottenuto un'eccellente valutazione a livello internazionale) al Metodo Casistico. Un difficile equilibrio tra tradizione e avanguardia, visto l'esigente contesto accademico nel quale è inserito.



Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Possiede più di 10.000 titoli universitari. Nella nuova economia, volume + tecnologia = prezzo dirompente. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia eccessivamente costoso rispetto ad altre università.





tech 12 | Perché scegliere il nostro programma?

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i quali:



Dare una spinta decisiva alla carriera dello studente

Gli studenti di TECH saranno in grado di prendere le redini del loro futuro e sviluppare il loro pieno potenziale. Grazie a questo programma acquisirai le competenze necessarie per ottenere un cambiamento positivo nella tua carriera e in un breve periodo di tempo.

Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.



Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.



Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa aprire le porte ad un panorama professionale di grande rilevanza affinché gli studenti possano ottenere il ruolo di manager di alto livello e acquisiscano un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.



Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma, verranno presentate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie che consentono allo studente di lavorare in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.



Accesso a una potente rete di contatti

TECH promuove l'interazione dei suoi studenti per massimizzare le opportunità. Si tratta di studenti che condividono le stesse insicurezze, timori e il desiderio di crescere professionalmente. Questa rete consentirà di condividere partner, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.



Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, considerando le diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.



Migliorerai le soft skills e competenze direttive

TECH aiuta gli studenti ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e a migliorare le loro capacità interpersonali al fine di raggiungere una leadership che fa la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una svolta alla tua professione.



Farai parte di una comunità esclusiva

Ti offriamo l'opportunità di far parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle Università più prestigiose del mondo: la comunità TECH Università Tecnologica.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti con un personale docente di rinomato prestigio internazionale.





tech 16 | Obiettivi

TECH rende propri gli obiettivi dei suoi studenti. Lavoriamo insieme per raggiungerli.

Il Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti permetterà allo studente di:



Definire le ultime tendenze e gli sviluppi nella Gestione del Mercato e dei Clienti

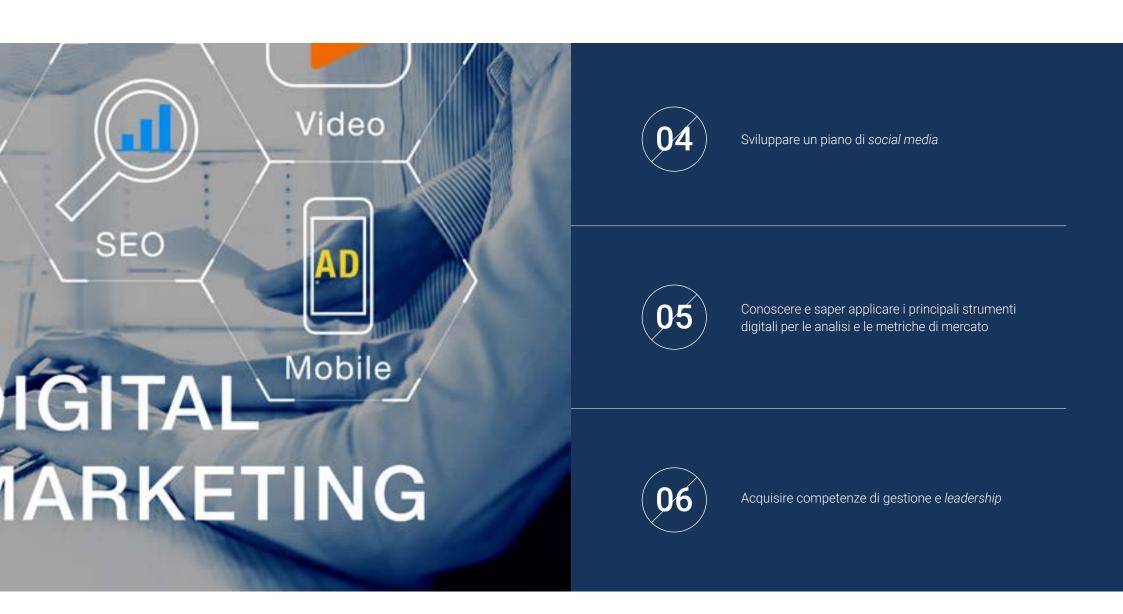


Costruire un piano di sviluppo e miglioramento delle competenze personali e manageriali



Sviluppare strategie per prendere decisioni in un ambiente complesso e instabile









tech 20 | Struttura e contenuti

Piano di studi

Il Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti di TECH Università Tecnologica è un programma intensivo che prepara gli studenti ad affrontare le sfide e le decisioni aziendali sia a livello nazionale che internazionale.

I contenuti del Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti sono stati ideati per promuovere lo sviluppo di competenze manageriali che permettano un processo decisionale più rigoroso in ambienti incerti.

Durante le 150 ore che compongono la specializzazione, gli studenti analizzeranno una gran varietà di casi pratici mediante il lavoro individuale e di gruppo. Si tratta quindi di una vera e propria immersione in situazioni aziendali reali.

Questo Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti tratta in modo approfondito le principali aree commerciali dell'azienda ed è stato ideato per preparare manager che comprendano la direzione da una prospettiva strategica, internazionale e innovativa. Un programma pensato per lo studente, focalizzato sul suo miglioramento professionale e che lo prepara a raggiungere l'eccellenza nell'ambito manageriale e della gestione aziendale. Un programma che comprende le tue esigenze e quelle della tua azienda e che vuole soddisfarle offrendoti contenuti innovativi basati sulle ultime tendenze, supportato dalla migliore metodologia didattica e da un personale docente eccezionale, capace di fornirti le competenze per risolvere situazioni critiche in modo creativo ed efficiente.

Questo Corso Universitario ha la durata di 6 settimane ed è composto da 1 modulo:

Modulo 1

Gestione del mercato e dei lienti



Dove, quando e come si impartisce?

TECH offre la possibilità di svolgere questo Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti completamente online. Durante i 6 settimane della specializzazione, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, il che gli consente di autogestire il suo tempo di studio.

Un'esperienza formativa unica, chiave e decisiva per potenziare la tua crescita professionale e dare una svolta definitiva.

Modulo 1. Gestione del Mercato e dei Clienti 1.4. Tipi di comportamento di 1.1. Marketing Management 1.2. Marketing relazionale 1.3. Data Base Marketing 1.1.1. Concetto di Marketing Management 1.2.1. Concetto di marketing relazionale 1.3.1. Applicazioni del Data Base Marketing acquisto 1.1.2. Nuove realtà di marketing 1.2.2. Il cliente come patrimonio dell'azienda 1.3.2. Leggi e regolamento 1.4.1. Processo decisionale di acquisto 1.3.3. Fonti di Informazione 1.1.3. Un nuovo mercato: le capacità dei 1.2.3. Il CRM come strumento di marketing 1.4.2. Le fasi del processo di acquisto consumatori e delle imprese relazionale 1.4.3. Tipi di comportamento di acquisto 1.1.4. Orientamento al Marketing olistico 1.4.4. Caratteristiche dei tipi di comportamento 1.1.5. Attuazione delle 4P del marketing d'acquisto 1.1.6. Attività della direzione di marketing 1.5. Marketing Consumer Centric 1.6. Logistica e clienti 1.7. Il processo di fidelizzazione 1.8. Conoscenza del mercato e del 1.5.1. Introduzione al Marketing Consumer Centric 1.6.1. Analisi della domanda 1.7.1. Conoscenza esaustiva del cliente consumatore 1.5.2. Segmentazione dei clienti 1.6.2. Previsione della domanda e delle vendite 1.7.2. Processo di fidelizzazione 1.8.1. Innovazione aperta (Open Innovation) 1.5.3. Strategie di marketing per i migliori clienti 1.6.3. Pianificazione delle vendite e delle operazioni 1.7.3. Il valore del cliente 1.8.2. Intelligenza competitiva 1.8.3. Economia competitiva 1.9. Web sociale 1.10. Piattaforme social media 1.9.1. L'impresa nell'era della conversazione 1.10.1. Piattaforme generaliste, professionisti e 1.9.2. Il web 2.0 sono le persone microblogging 1.10.2. Piattaforme di video, immagini e mobilità 1.9.3. Ambiente digitale e nuovi formati di comunicazione





Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.





tech 26 | Metodologia

La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.



modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo"



Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.



Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali"

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione?

Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo
di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si
confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro
conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

tech 28 | Metodologia

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.





Metodologia | 29 tech

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale. Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiale di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



Stage di competenze manageriali

Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.



Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.

Riepiloghi interattivi



Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".

Testing & Retesting



Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



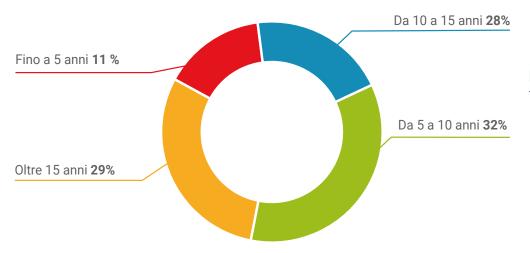
30%





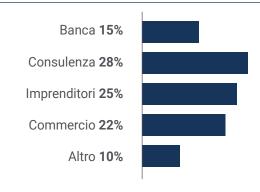


Anni di esperienza

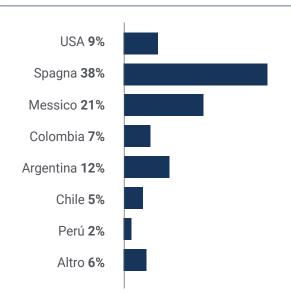




Profilo accademico



Distribuzione geografica





Fátima Díaz

Direttrice di ricerca in mercati in una multinazionale

"Sebbene lo si voglia, affrontare un Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti non è semplice, soprattutto se lo si deve combinare con la propria attività professionale e la vita familiare. Nonostante ciò, il programma di TECH Università Tecnologica mi ha permesso di riuscirci. I buoni insegnanti hanno reso l'esperienza di apprendimento ancora più arricchente. In gran parte è grazie a esso se oggi sono la manager di una grande azienda di comunicazione, una nuova posizione che esercito con entusiasmo e facendo del mio meglio. In poche parole, il cambiamento meritato per aver preso l'iniziativa"





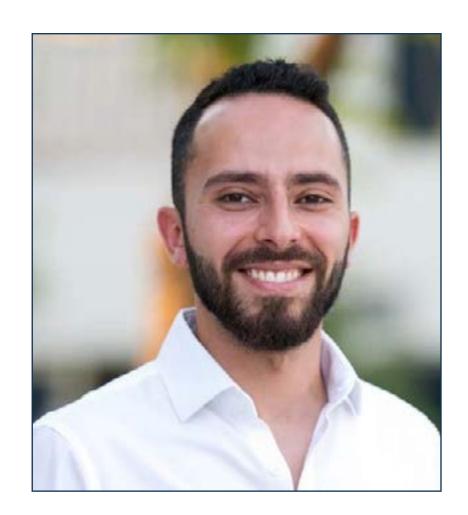
Direttore ospite internazionale

Mina Bastawros è un prestigioso ingegnere aerospaziale con oltre 13 anni di esperienza professionale nella promozione dell'innovazione digitale, del marketing e dell'imprenditorialità in istituzioni riconosciute. Altamente specializzato nella creazione di nuove opportunità di business, ha dimostrato un approccio visionario alla creazione e all'esecuzione di progetti strategici che collegano diversi tipi di pubblico e stakeholder. La sua passione per l'aviazione e la tecnologia lo ha portato a progettare campagne che non solo promuovono i prodotti, ma ispirano il suo team e il mercato.

Nel corso della sua carriera ha ricoperto posizioni di responsabilità come Direttore del marketing creativo e digitale e Direttore del marketing strategico presso Airbus. In questo modo, ha guidato la trasformazione della pubblicità all'interno delle aziende, assicurando che le tattiche non solo siano più efficaci, ma riflettano un approccio allineato alle tendenze del settore. Inoltre, ha supervisionato l'esecuzione di campagne ad alto impatto che hanno aumentato l'entusiasmo per le vendite di aerei, migliorando la presenza della società sul mercato.

È stato inoltre riconosciuto a livello internazionale per la sua capacità di guidare iniziative pubblicitarie che hanno ridefinito il modo in cui vengono promossi i prodotti aerospaziali. In questo senso, il suo approccio dirompente e orientato ai risultati gli ha portato numerosi riconoscimenti nel settore, consolidando la sua posizione di figura chiave in questo campo. Inoltre, la sua capacità di guidare il suo team lo ha reso un punto di riferimento nella promozione della creatività nel settore.

Inoltre, ha contribuito a migliorare la comprensione di questi argomenti attraverso diversi progetti innovativi. Il suo lavoro si è quindi concentrato sull'integrazione delle tecnologie digitali e sull'esplorazione di nuove forme di intraprendenza.



Dott. Mina, Bastawros

- Vicepresidente di Marketing Creativo e Digitale presso Airbus, Tolosa, Francia
- Direttore del marketing strategico di Airbus
- Fondatore aziendale Sviluppo di nuove attività in Airbus
- Responsabile della catena di fornitura e qualità presso Airbus
- Ingegnere di progetto presso Airbus
- Ingegnere dello stress presso Airbus
- Ingegnere aerospaziale presso Air New Zealand
- Master in Ingegneria aerospaziale, aeronautica e astronautica presso l'Università di Loughborough
- Laurea in Ingegneria Aerospaziale presso il Politecnico di Torino



tech 40 | Direzione del corso

Direzione



Dott. López Rausell, Adolfo

- Direttore di Tech Business School
- Direzione Tecnica di Progetti e Studi di Mercato presso Investgroup
- Gestione di Club di Innovazione della Comunità di Valencia
- Laurea in Scienze Economiche e Aziendali presso l'Università di Valencia
- Laurea in Marketing presso la ESEM Business School







tech 44 | Impatto sulla tua carriera

Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

Il Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti di TECH Università Tecnologica è un programma intensivo che ti prepara affrontare sfide e decisioni aziendali sia a livello nazionale che internazionale. Il suo obiettivo principale è quello di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti a raggiungere il successo.

Se vuoi migliorare te stesso, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e creare una rete di contatti con i migliori, questo è il posto che fa per te.

Non perdere l'opportunità di prepararti con noi e di raggiungere i miglioramenti che stavi cercando.

Se desideri un cambiamento positivo nella tua professione, il Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti ti aiuterà a realizzarlo.

Momento del cambiamento

Durante il programma

15 %

Durante il primo anno

26 %

Tipo di cambiamento

Promozione interna **42**%

Cambio di azienda **40**%

Imprenditoria **18**%

Miglioramento salariale

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **25,22%**

Salario precedente

57.900 €

Incremento salariale

25,22 %

Salario posteriore

72.500 €





tech 48 | Benefici per la tua azienda

Sviluppare e trattenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.



Crescita del talento e del capitale intellettuale

Conferirai all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare cambiamenti significativi nell'organizzazione.



Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il manager e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda.



Creare agenti di cambiamento

Sarai in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.



Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà in contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.







Sviluppo di progetti propri

Potrai lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della tua azienda.



Aumento della competitività

Questo programma fornirà ai nostri studenti le competenze per affrontare nuove sfide e portare avanti l'organizzazione.





tech 52 | Titolo

Questo Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Corso Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Corso Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: Corso Universitario in Gestione del Mercato e dei Clienti

N. Ore Ufficiali: 150 o.



^{*}Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.



Corso Universitario Gestione del Mercato e dei Clienti

» Modalità: online

» Durata: 6 settimane

» Titolo: TECH Università Tecnologica

» Dedizione: 16 ore/settimana

» Orario: a scelta» Esami: online

