

Esperto Universitario

Comunicazione e Gestione delle
Relazioni Commerciali mediante
Intelligenza Artificiale



Esperto Universitario Comunicazione e Gestione delle Relazioni Commerciali mediante Intelligenza Artificiale

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/intelligenza-artificiale/specializzazione/specializzazione-comunicazione-gestione-relazioni-commerciali-mediante-intelligenza-artificiale

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Direzione del corso

pag. 12

04

Struttura e contenuti

pag. 16

05

Metodologia

pag. 22

06

Titolo

pag. 30

01

Presentazione

L'Automazione del Marketing con intelligenza artificiale (IA) è un aspetto fondamentale per le aziende del settore della comunicazione per diversi motivi. Tra questi, consente di gestire compiti ripetitivi come l'invio di e-mail di monitoraggio, la programmazione di post sui social network o la valutazione dei risultati. In questo modo, i professionisti hanno più tempo per concentrarsi sulle attività strategiche. In relazione a questo, gli strumenti di questa tecnologia possono regolare automaticamente le strategie pubblicitarie in tempo reale, massimizzando il ritorno sull'investimento (inclusa l'ottimizzazione di offerte, budget e targeting degli annunci). Per questo motivo, TECH crea una specializzazione online che approfondirà l'ottimizzazione dei processi tramite IA.



“

*Personalizza l'Offerta di Vendita
attraverso 540 ore della migliore
educazione digitale"*

In un contesto imprenditoriale caratterizzato dalla competitività, le istituzioni cercano di analizzare conversazioni e tendenze per conoscere nel dettaglio i consumatori. Ecco perché i sistemi di Machine Learning sono diventati particolarmente importanti. Ciò è dovuto alla sua applicazione per il monitoraggio dei marchi, monitorando così le citazioni delle aziende sui social network per valutare la percezione del pubblico sui loro prodotti o servizi. Gli specialisti possono quindi sviluppare strategie complete per mantenere un'immagine positiva delle organizzazioni e affrontare tempestivamente eventuali problemi.

Di fronte a questa realtà, TECH sviluppa un programma pionieristico che approfondirà l'analisi dei dati comunicativi per il processo decisionale strategico. Il piano di studi offrirà agli studenti i sistemi più moderni per identificare e valutare le emozioni degli utenti. Inoltre, il programma metterà l'accento sulla posizione dei Big Data per analizzare le comunicazioni. In sintonia con questo, i contenuti didattici affronteranno la risoluzione automatica dei problemi utilizzando strumenti come i Chatbot. Il programma incoraggerà anche i studenti a migliorare le esperienze digitali degli utenti, al fine di fidelizzarli. Inoltre, la specializzazione si concentrerà sul monitoraggio automatizzato della concorrenza e sorveglianza competitiva predittiva.

La metodologia pedagogica di *Relearning*, insieme alle risorse multimediali, consentono agli studenti di accedere al materiale didattico 24 ore su 24, 7 giorni su 7, in modo flessibile. La specializzazione verrà erogata in modalità 100% online, permettendo agli studenti di imparare al proprio ritmo e secondo i propri orari. Inoltre, gli insegnanti in evidenza sono esperti di Intelligenza Artificiale nella Comunicazione e hanno una vasta esperienza di lavoro e di ricerca. Questo Esperto Universitario è un'opportunità unica per i professionisti del Marketing di migliorare le loro competenze. Con un formato innovativo e contenuti aggiornati, TECH offre un insegnamento rigoroso e di alta qualità.

Questo **Esperto Universitario in Comunicazione e Gestione delle Relazioni Commerciali mediante Intelligenza Artificiale** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- Sviluppo di casi di studio presentati da esperti in Intelligenza Artificiale in Marketing e Comunicazione
- Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni complete e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- Particolare enfasi è posta sulle metodologie innovative
- Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



Sarai in grado di prevedere le tendenze del mercato per sviluppare prodotti innovativi che ti differenziano dalla concorrenza"

“

Creerai dashboard interattivi per visualizzare dati e metriche in modo dinamico in un unico luogo”

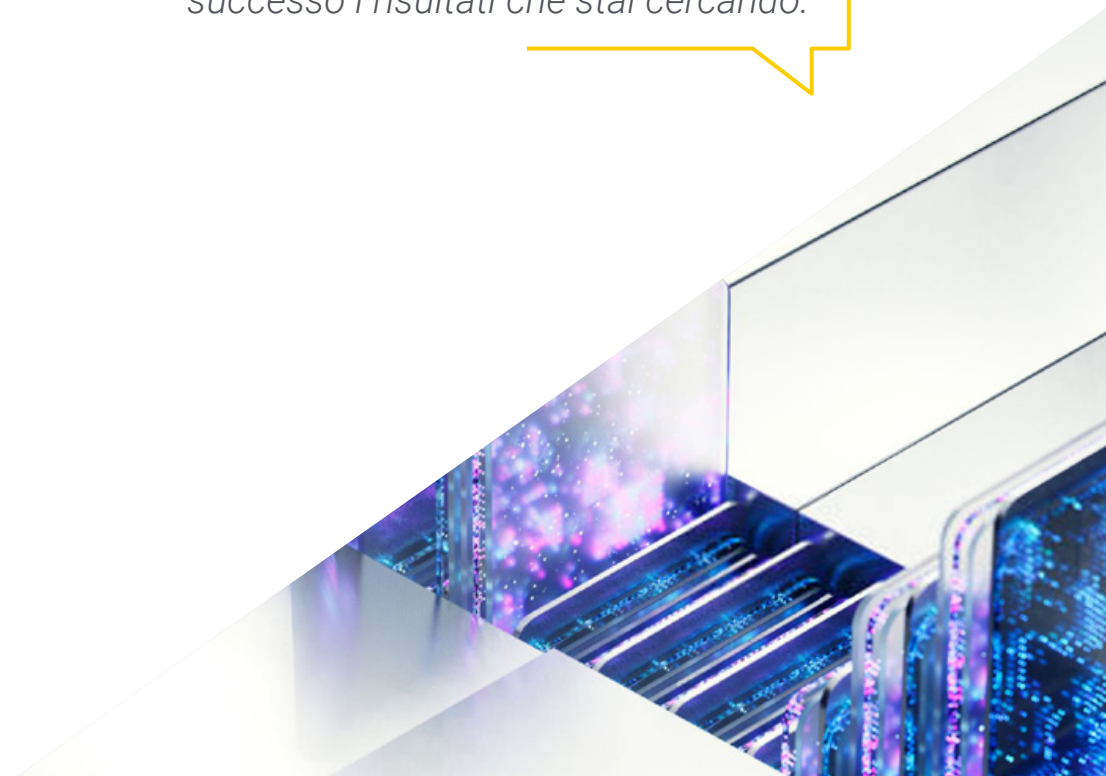
Eseguirai le Analisi Predittive più avanzate per verificare il rendimento dei tuoi annunci.

Grazie alla rivoluzionaria metodologia Relearning, integrerai tutte le conoscenze in modo ottimale per raggiungere con successo i risultati che stai cercando.

Il personale docente del programma comprende rinomati professionisti e riconosciuti specialisti appartenenti a prestigiose società e università, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale il professionista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.



02

Obiettivi

Dopo aver completato questa specializzazione, gli studenti padroneggeranno le tecnologie IA emergenti per analizzare i dati di Comunicazione e Marketing. Ciò consentirà loro di sviluppare processi di automazione per ottimizzare le varie campagne pubblicitarie. Inoltre, sfrutteranno le opinioni dei clienti sui social network per analizzare sia i loro comportamenti che i loro sentimenti. Grazie a ciò, gli esperti prevedono le esigenze dei consumatori e sviluppano prodotti che rispondono a questi fattori. Per arricchire l'esperienza degli utenti, implementeranno Assistenti Virtuali durante i processi di vendita per risolvere in modo proattivo i loro vari dubbi.



“

Un programma senza orari fissi e con contenuti disponibili fin dal primo giorno. Imposta il tuo ritmo di apprendimento!"

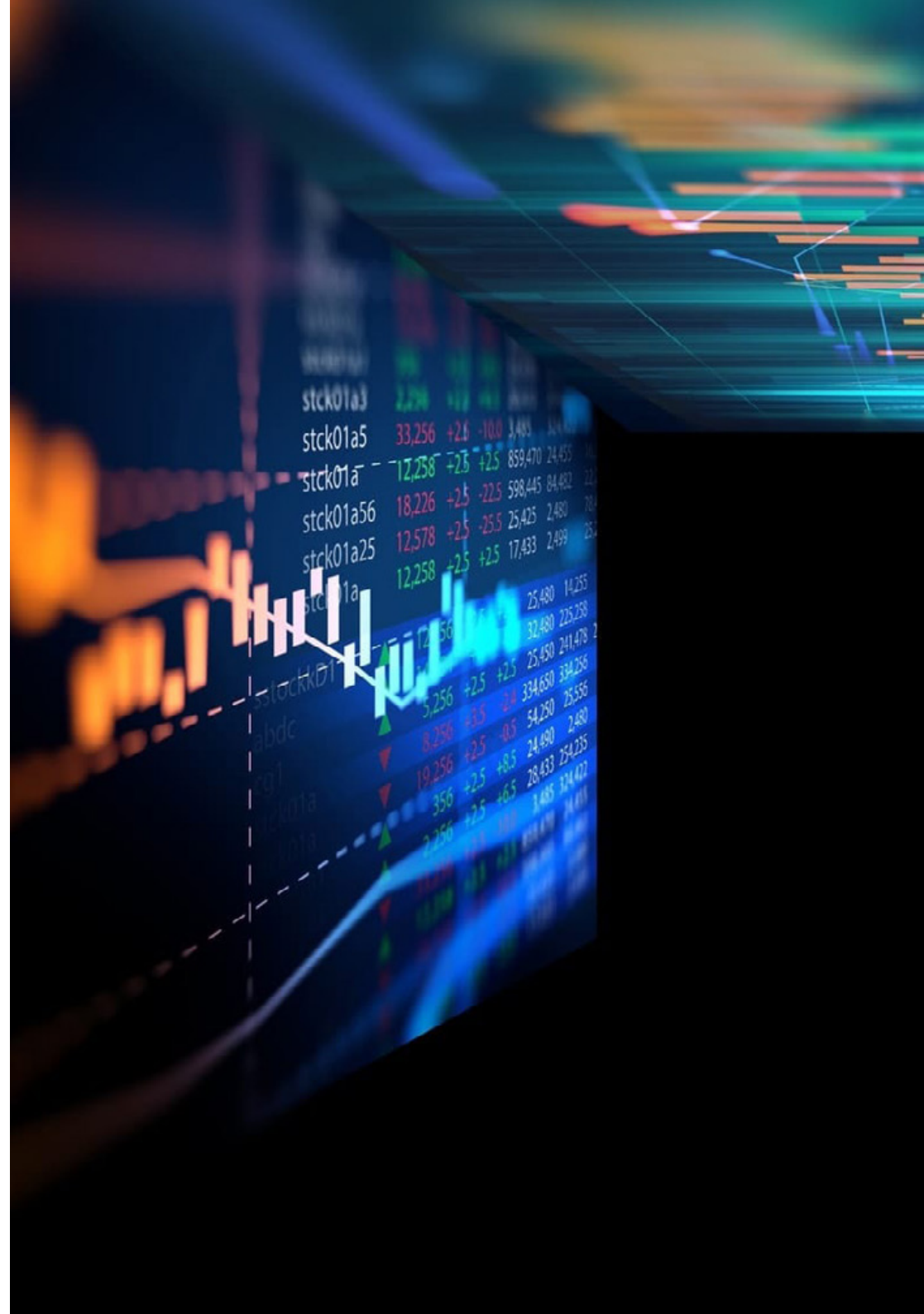


Obiettivi generali

- Comprendere i fondamenti di come l'IA sta trasformando le strategie di Digital Marketing
- Sviluppare, integrare e gestire chatbot e assistenti virtuali per migliorare l'interazione con i clienti
- Approfondire l'automazione e l'ottimizzazione dell'acquisto di pubblicità online attraverso la pubblicità programmatica con IA
- Interpretare grandi volumi di dati per il processo decisionale strategico nel Marketing Digitale
- Applicare l'IA nelle strategie di Email Marketing per la personalizzazione e l'automazione di campagne
- Esplorare le tendenze emergenti in IA per il Digital Marketing e comprendere il suo potenziale impatto sull'industria



Potrai usufruire dei contenuti accademici più aggiornati del panorama formativo, disponibili in formati multimediali innovativi per ottimizzare i tuoi studi"





Obiettivi specifici

Modulo 1. Automazione e Ottimizzazione dei Processi di Marketing con IA

- ♦ Sviluppare processi di automazione di Marketing con IA
- ♦ Integrare dati e piattaforme nelle strategie di Marketing Automatizzato
- ♦ Ottimizzare le campagne pubblicitarie con il Machine Learning
- ♦ Analizzare i sentimenti con IA sui social network, sfruttando il *feedback* dei clienti

Modulo 2. Analisi dei dati di comunicazione e Marketing per la presa di decisioni

- ♦ Padroneggiare tecnologie specifiche per l'analisi dei dati di Comunicazione e Marketing
- ♦ Applicare l'IA nell'analisi di grandi volumi di dati
- ♦ Sviluppare Analisi Predittive per prendere decisioni informate
- ♦ Migliorare le strategie di Marketing con IA

Modulo 3. Vendite e Lead Generation con Intelligenza Artificiale

- ♦ Nutrire le procedure degli strumenti per generare Leads con IA
- ♦ Implementare gli Assistenti Virtuali nei processi di vendita
- ♦ Prevedere le esigenze dei consumatori con l'Apprendimento Automatico
- ♦ Conoscere le principali innovazioni e previsioni nel campo delle vendite

03

Direzione del corso

Per la progettazione e l'insegnamento di questo programma, TECH ha riunito un personale docente specializzato nella Comunicazione e Gestione delle Relazioni Commerciali mediante Intelligenza Artificiale. Oltre ad avere una lunga storia lavorativa, questi esperti rimangono attivi e offrono alle rispettive aziende le soluzioni digitali più innovative. Nel loro impegno per raggiungere l'eccellenza nelle loro procedure, questi specialisti aggiornano spesso le loro conoscenze, rimanendo così all'avanguardia dell'Apprendimento Automatico. Gli studenti potranno accedere a materiali didattici di alto livello e acquisire nuove competenze per arricchire i loro diversi processi di lavoro.



“

Avrai il supporto di un personale formato da illustri professionisti dell'Intelligenza Artificiale in Comunicazione"

Direzione



Dott. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- CEO e CTO presso Prometeus Global Solutions
- CTO presso Korporate Technologies
- CTO presso AI Shephers GmbH
- Consulente e Assessore Aziendale Strategico presso Alliance Medical
- Direttore di Design e Sviluppo presso DocPath
- Dottorato in Ingegneria Informatica presso l'Università di Castiglia-La Mancha
- Dottorato in Economia Aziendale e Finanza conseguito presso l'Università Camilo José Cela
- Dottorato in Psicologia presso l'Università di Castiglia-La Mancha
- Master in Executive MBA presso l'Università Isabel I
- Master in Direzione Commerciale e Marketing presso l'Università Isabel I
- Master in Big Data presso la Formación Hadoop
- Master in Tecnologie Informatiche Avanzate conseguito presso l'Università di Castiglia-La Mancha
- Membro di: Gruppo di Ricerca SMILE



Dott. Sánchez Mansilla, Rodrigo

- ♦ *Digital Advisor* presso AI Shephers GmbH
- ♦ *Digital Account Manager* presso Kill Draper
- ♦ *Head of Digital* presso Kuare
- ♦ *Digital Marketing Manager* presso Arconi Solutions, Deltoid Energy e Brinergy Tech
- ♦ *Founder and National Sales and Marketing Manager*
- ♦ Master in Digital Marketing (MDM) presso The Power Business School
- ♦ Laurea in Amministrazione d'Imprese (BBA) presso l'Università di Buenos Aires

Personale docente

Dott.ssa Parreño Rodríguez, Adelaida

- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* nei progetti PHOENIX e FLEXUM
- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* presso l'Università di Murcia
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* presso l'Università di Murcia
- ♦ Content creator presso Global UC3M Challenge
- ♦ Premio Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ Master in Energie Rinnovabili presso l'Università Politecnica di Cartagine
- ♦ Laurea in Ingegneria Elettrica (bilingue) presso l'Università Carlos III di Madrid

Dott.ssa González Risco, Verónica

- ♦ Consulente di Digital Marketing *Freelance*
- ♦ *Product Marketing/Sviluppo del business Internazionale* presso UNIR - l'Università su Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* presso Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Master in Direzione di *Online Marketing* e Pubblicità presso Indisoftware Upgrade
- ♦ Laurea in Economia Aziendale presso l'Università di Almería

04

Struttura e contenuti

Questo Esperto Universitario si concentrerà sull'Automazione e l'Ottimizzazione dei Processi di Marketing con IA. Formato da 3 moduli, il piano di studi affronterà sia l'integrazione dei dati che le piattaforme utilizzando strategie di Apprendimento Automatizzato. In questo modo, i professionisti saranno in grado di migliorare le loro campagne pubblicitarie, personalizzandole in base al pubblico. Inoltre, i materiali forniranno strumenti per l'analisi di grandi volumi di dati. Anche il programma enfatizzerà l'applicazione di IA durante le vendite, utilizzando tecniche per generare *Lead*. I professionisti saranno in grado di fare previsioni sulle esigenze dei clienti per sviluppare prodotti che rispondano alle stesse.





“

*Un programma completo e all'avanguardia che
ti permetterà di avanzare progressivamente,
dalla comodità di casa tua"*

Modulo 1. Automazione e ottimizzazione dei processi di marketing con IA

- 1.1. Automazione del marketing con l'IA mediante Hubspot
 - 1.1.1. Targeting del pubblico basato sull'IA
 - 1.1.2. Automazione di *Workflow* o flussi di lavoro
 - 1.1.3. Ottimizzazione continua delle campagne online
- 1.2. Integrazione di dati e piattaforme nelle strategie di marketing automatizzato
 - 1.2.1. Unificazione e analisi dei dati multicanale
 - 1.2.2. Interconnessione tra diverse piattaforme di marketing
 - 1.2.3. Aggiornamenti dei dati in tempo reale
- 1.3. Ottimizzazione delle Campagne Pubblicitarie con IA mediante Google Ads
 - 1.3.1. Analisi predittiva delle prestazioni degli annunci
 - 1.3.2. Personalizzazione automatica della pubblicità in base al pubblico di riferimento
 - 1.3.3. Adeguamento automatico del budget in base ai risultati
- 1.4. Personalizzazione del pubblico con IA
 - 1.4.1. Segmentazione e personalizzazione dei contenuti
 - 1.4.2. Raccomandazioni di contenuti personalizzati
 - 1.4.3. Identificazione automatica del pubblico target o di gruppi omogenei
- 1.5. Automatizzazione delle risposte ai clienti grazie all'IA
 - 1.5.1. *Chatbot* e apprendimento automatico
 - 1.5.2. Generazione automatica delle risposte
 - 1.5.3. Risoluzione automatica dei problemi
- 1.6. IA nell'Email Marketing per l'automazione e la personalizzazione
 - 1.6.1. Automazione di sequenze di emails
 - 1.6.2. Personalizzazione dinamica dei contenuti in base alle preferenze
 - 1.6.3. Segmentazione intelligente delle mailing list
- 1.7. Analisi del sentiment con IA sui social network e feedback dei clienti con Lexalytics
 - 1.7.1. Monitoraggio automatico dei sentimenti nei commenti
 - 1.7.2. Risposte personalizzate alle emozioni
 - 1.7.3. Analisi predittiva della reputazione
- 1.8. Ottimizzazione dei prezzi e promozioni con l'IA mediante Vendavo
 - 1.8.1. Adeguamento automatico dei prezzi in base all'analisi predittiva
 - 1.8.2. Generazione automatica di offerte adattate al comportamento degli utenti
 - 1.8.3. Analisi della concorrenza e dei prezzi in tempo reale





- 1.9. Integrazione dell'IA negli strumenti di marketing esistenti
 - 1.9.1. Integrazione delle funzionalità di IA con le piattaforme di marketing esistenti
 - 1.9.2. Ottimizzazione delle funzionalità esistenti
 - 1.9.3. Integrazione con i sistemi CRM
- 1.10. Tendenze e futuro dell'automazione con IA nel marketing
 - 1.10.1. IA per migliorare l'esperienza dell'utente
 - 1.10.2. Approccio predittivo alle decisioni di marketing
 - 1.10.3. Pubblicità Conversazionale

Modulo 2. Analisi dei dati di comunicazione e Marketing per la presa di decisioni

- 2.1. Tecnologie e strumenti specifici per l'analisi dei dati di comunicazione e marketing mediante Google Analytics 4
 - 2.1.1. Strumenti per analizzare le conversazioni e le tendenze nei social network
 - 2.1.2. Sistemi per l'identificazione e la valutazione delle emozioni nelle comunicazioni
 - 2.1.3. Uso dei Big Data per analizzare le comunicazioni
- 2.2. Applicazioni dell'IA nell'analisi di grandi volumi di dati di marketing come Google BigQuery
 - 2.2.1. Elaborazione automatica dei dati di massa
 - 2.2.2. Identificazione dei modelli comportamentali
 - 2.2.3. Ottimizzazione degli algoritmi per l'analisi dei dati
- 2.3. Strumenti per la Visualizzazione dei Dati e il *Reporting* delle campagne e delle comunicazioni con l'IA
 - 2.3.1. Creazione di *dashboard* interattivo
 - 2.3.2. Generazione automatica di rapporti
 - 2.3.3. Visualizzazione predittiva dei risultati delle campagne
- 2.4. Applicazione dell'IA nella ricerca di mercato mediante Quid
 - 2.4.1. Elaborazione automatica dei dati di indagine
 - 2.4.2. Identificazione automatica dei segmenti di pubblico
 - 2.4.3. Previsione delle tendenze di mercato
- 2.5. Analisi predittiva nel marketing per il processo decisionale
 - 2.5.1. Modelli predittivi del comportamento dei consumatori
 - 2.5.2. Previsione delle prestazioni della campagna
 - 2.5.3. Adeguamento automatico dell'ottimizzazione strategica

- 2.6. Segmentazione del mercato con l'IA mediante Meta
 - 2.6.1. Analisi automatizzata dei dati demografici
 - 2.6.2. Identificazione delle parti interessate
 - 2.6.3. Personalizzazione dinamica delle offerte
- 2.7. Ottimizzazione della Strategia di Marketing con IA
 - 2.7.1. Uso dell'IA per misurare l'efficacia dei canali
 - 2.7.2. Regolazione automatica strategica per massimizzare i risultati
 - 2.7.3. Simulazione di scenari strategici
- 2.8. L'IA nella misurazione del ROI di marketing con GA4
 - 2.8.1. Modelli di attribuzione delle conversioni
 - 2.8.2. Analisi del ritorno sull'investimento mediante IA
 - 2.8.3. Stima del Customer Lifetime Value o Valore del cliente
- 2.9. Storie di successo nell'analisi dei dati con l'IA
 - 2.9.1. Dimostrazione attraverso casi di studio in cui l'IA ha migliorato i risultati
 - 2.9.2. Ottimizzazione dei costi e risorse
 - 2.9.3. Vantaggi competitivi e innovazione
- 2.10. Sfide e considerazioni etiche nell'analisi dei dati con l'IA
 - 2.10.1. Pregiudizi nei dati e nei risultati
 - 2.10.2. Considerazioni etiche nel trattamento e nell'analisi di dati sensibili
 - 2.10.3. Sfide e soluzioni per rendere trasparenti i modelli di IA

Modulo 3. Vendite e lead generation con Intelligenza Artificiale

- 3.1. Applicazione dell'IA nel processo di vendita con Salesforce
 - 3.1.1. Automazione delle attività di vendita
 - 3.1.2. Analisi del ciclo di vendita
 - 3.1.3. Ottimizzazione delle strategie di prezzo
- 3.2. Tecniche e strumenti per la generazione di lead con l'IA tramite Hubspot
 - 3.2.1. Identificazione automatica dei lead
 - 3.2.2. Analisi del comportamento degli utenti
 - 3.2.3. Personalizzazione dei contenuti per il reclutamento



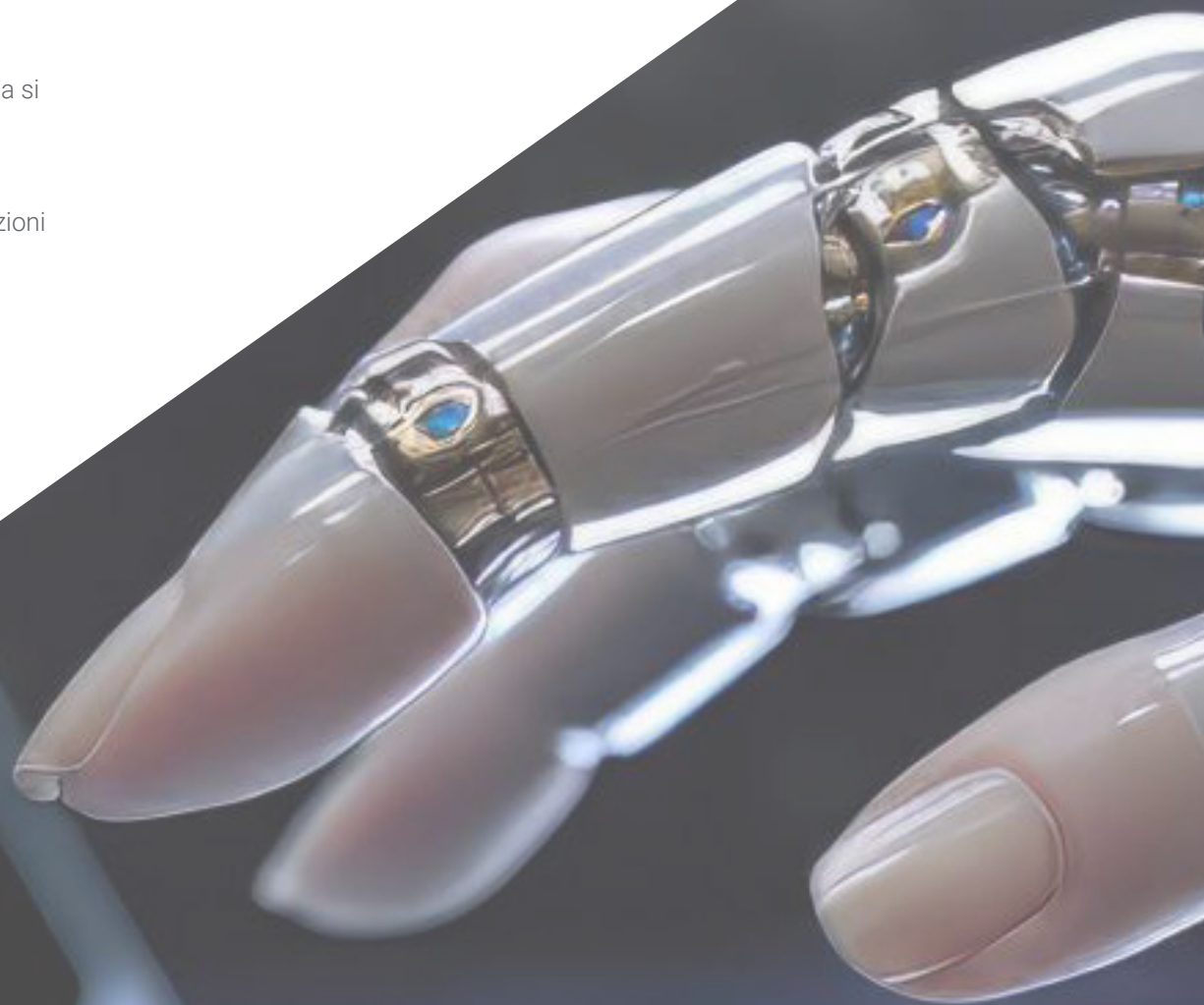


- 3.3. Scoring di Leads con IA tramite l'uso di Hubspot
 - 3.3.1. Valutazione automatica della qualificazione di *Leads*
 - 3.3.2. Analisi dei lead basata sull'interazione
 - 3.3.3. Ottimizzazione del modello di *Scoring di Leads*
- 3.4. L'IA nella gestione delle relazioni con i clienti
 - 3.4.1. Follow-up automatizzato per migliorare le relazioni con i clienti
 - 3.4.2. Raccomandazioni personalizzate per i clienti
 - 3.4.3. Automazione delle comunicazioni personalizzate
- 3.5. Implementazione e storie di successo degli assistenti virtuali nelle vendite
 - 3.5.1. Assistenti virtuali per il supporto alle vendite
 - 3.5.2. Miglioramento dell'esperienza del cliente
 - 3.5.3. Ottimizzazione delle conversioni e chiusura delle vendite
- 3.6. Previsione delle esigenze dei clienti con l'IA
 - 3.6.1. Analisi del comportamento d'acquisto
 - 3.6.2. Segmentazione dinamica delle offerte
 - 3.6.3. Sistemi di raccomandazione personalizzati
- 3.7. Personalizzazione dell'offerta di vendita con l'IA
 - 3.7.1. Adattamento dinamico delle proposte commerciali
 - 3.7.2. Offerte comportamentali esclusive
 - 3.7.3. Creazione di pacchetti personalizzati
- 3.8. Analisi della concorrenza con l'IA
 - 3.8.1. Monitoraggio automatico dei concorrenti
 - 3.8.2. Analisi comparativa dei prezzi automatizzata
 - 3.8.3. Sorveglianza competitiva predittiva
- 3.9. Integrazione dell'IA negli Strumenti di Vendite
 - 3.9.1. Compatibilità con i Sistemi CRM
 - 3.9.2. Potenziamento degli strumenti di vendita
 - 3.9.3. Analisi predittiva nelle piattaforme di vendita
- 3.10. Innovazioni e Previsioni sulle Vendite
 - 3.10.1. Realtà aumentata nell'esperienza di acquisto
 - 3.10.2. Automazione avanzata delle vendite
 - 3.10.3. Intelligenza emotiva nelle interazioni di vendita

05 Metodologia

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***.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

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.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo"



Avrai accesso a un sistema di apprendimento basato sulla ripetizione, con un insegnamento naturale e progressivo durante tutto il programma.



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

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 professionale più attuali.

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

Il Metodo Casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori Scuole di Informatica 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 ti confrontiamo nel metodo dei casi, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il corso, 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.

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.

Nel 2019 abbiamo ottenuto i migliori risultati di apprendimento di tutte le università online del mondo.

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 università 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.



Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Questa metodologia ha formato più di 650.000 laureati con un successo senza precedenti in campi 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 diretta 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:



Materiali 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.



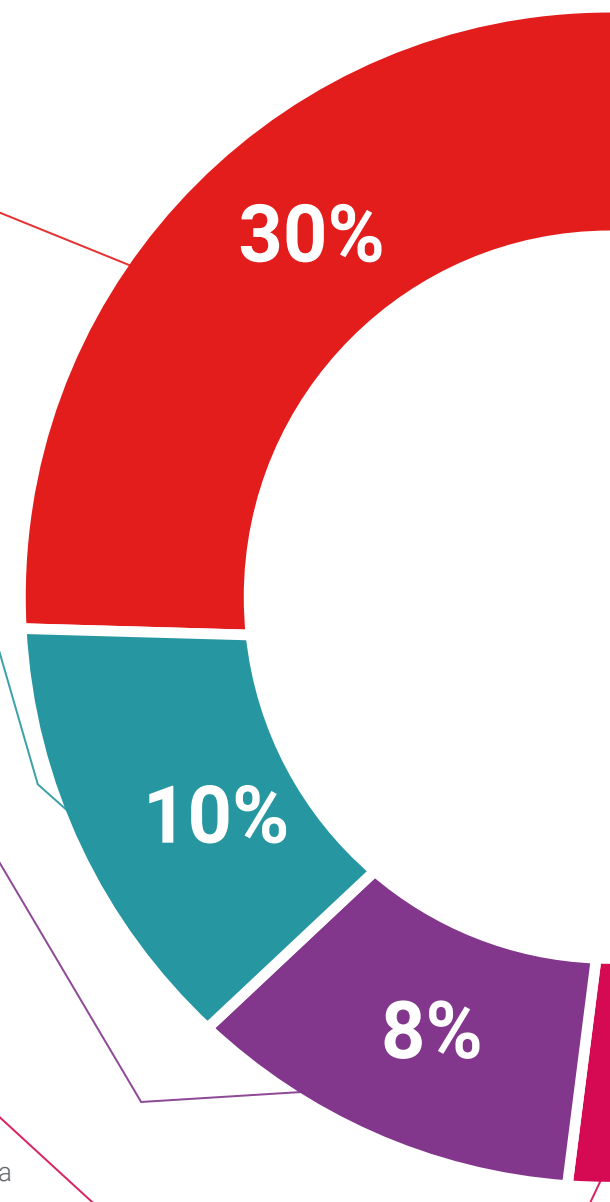
Pratiche di competenze e competenze

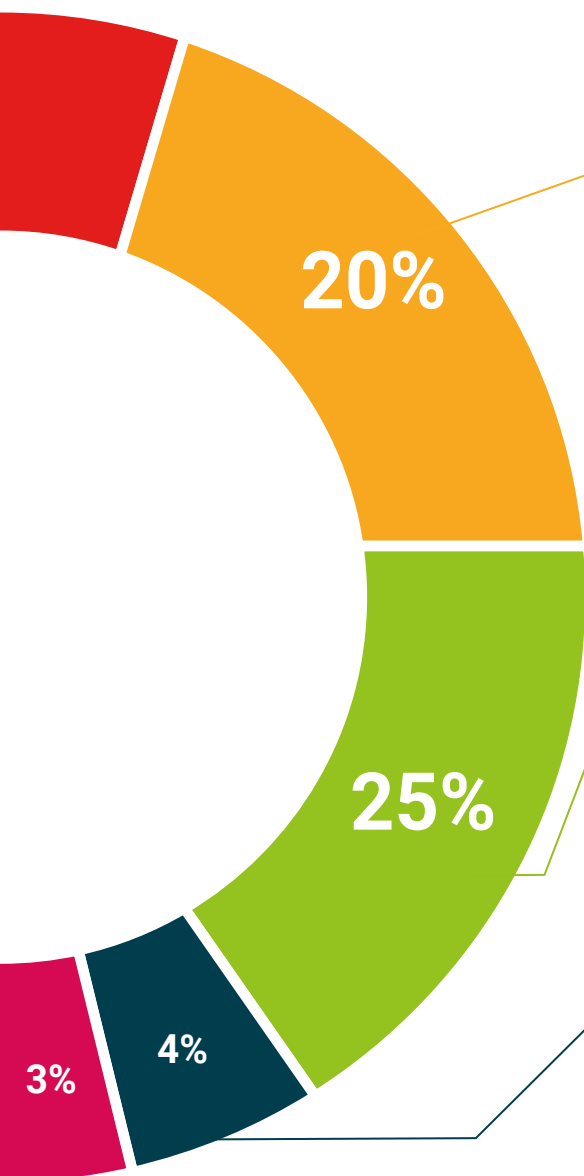
Svolgerai attività per sviluppare competenze e capacità specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che uno specialista deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



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 monitorati dai migliori specialisti 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.



06 Titolo

L'Esperto Universitario in Comunicazione e Gestione delle Relazioni Commerciali mediante Intelligenza Artificiale garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **Esperto Universitario in Comunicazione e Gestione delle Relazioni Commerciali mediante Intelligenza Artificiale** 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 **Esperto Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

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

Titolo: **Esperto Universitario in Comunicazione e Gestione delle Relazioni Commerciali mediante Intelligenza Artificiale**

Modalità: **online**

Durata: **6 mesi**



*Apostille dell'Aia. 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.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingu

tech università
tecnologica

Esperto Universitario
Comunicazione e Gestione
delle Relazioni Commerciali
mediante Intelligenza
Artificiale

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Esperto Universitario

Comunicazione e Gestione delle
Relazioni Commerciali mediante
Intelligenza Artificiale