

CORSO A CATALOGO - 2011 - Corso ID: 9241 - Corso di specializzazione in marketing e comunicazione culturale
Dati principali - Corso ID: 9241 - Corso di specializzazione in marketing e comunicazione culturale

ID Corso:	9241
Titolo corso:	Corso di specializzazione in marketing e comunicazione culturale
Tipologia corso:	Corsi di specializzazione
Link dettaglio Master:	(Non compilato)
Master di 1° livello o 2° livello:	(Non compilato)
Indirizzo del Master:	(Non compilato)
Area Tematica:	Marketing e commerciale
Settori:	- Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento > Attività di biblioteche, archivi, musei ed altre attività culturali
Obiettivi:	Il percorso formativo è studiato per chi vuole fare della comunicazione culturale una professione. Il corso fornisce competenze tecnico-scientifiche per l'attività nell'ambito delle strutture museali, per la gestione, organizzazione, pianificazione e mediazione di eventi culturali, per la collaborazione attiva a vari livelli con enti e istituti impegnati nella valorizzazione del patrimonio culturale e delle risorse del territorio.
Risultati attesi:	Il corso risponde alla necessità di preparare specialisti di alto profilo professionale che siano in grado di dominare in ogni aspetto i linguaggi e le forme della comunicazione culturale nel settore espositivo. Si intende creare professionisti in grado di operare in organismi pubblici e privati per l'organizzazione di eventi espositivi, fornire consulenze nella programmazione delle attività espositive e mostre di enti territoriali, istituzioni museali, fondazioni, istituzioni ed enti privati.
Modalità valutazione:	Per la valutazione delle competenze in uscita saranno realizzate verifiche scritte intermedie e finali, in modo da delineare il percorso di acquisizione per ciascuna competenza oggetto del corso, da parte dei discenti. Coloro che frequenteranno almeno il 70% delle ore complessive del corso saranno ammessi all'esame finale costituito da una prova scritta e da un colloquio orale, che nello specifico tratterà gli esiti del project work realizzato durante il percorso.

Informazioni titolo di studio - Corso ID: 9241 - Corso di specializzazione in marketing e comunicazione culturale

Tipologia destinatari:	Tipologia destinatari
Titolo di studio:	Diploma di maturità e scuola superiore
Gruppo corsi laurea:	(Non compilato)
Altri requisiti di accesso:	Per essere ammessi alla frequenza del corso è necessario essere in possesso di un diploma di scuola media superiore, e di competenze di livello medio/alto nell'area del marketing e della comunicazione. La laurea costituisce titolo preferenziale, anche se non obbligatorio.

Altre informazioni - Corso ID: 9241 - Corso di specializzazione in marketing e comunicazione culturale

Durata totale corso (in ore):	230
Costo di iscrizione per partecipante (EURO):	5.750
Ore attività formazione in aula:	170
Ore attività FAD:	(Non compilato)
Ore attività Outdoor:	(Non compilato)
Ore attività stage/project work:	20

Ore attività visite guidate:	40
Ore attività studio individuale:	(Non compilato)
Note su attività:	<p>L'intervento formativo sarà strutturato in tre distinte attività:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lezioni frontali: ai corsisti verranno trasferite dal docente, in forma teorica e con l'ausilio di supporti tecnologici e multimediali, le competenze dell'area tematica di riferimento; 2. Project work: verrà realizzato un progetto in un contesto organizzativo reale, i risultati saranno analizzati in un momento didattico applicativo finale. 3. Visita guidata: approfondimento delle conoscenze, attraverso l'osservazione diretta.
Partenariato con Università:	No
Dettaglio Partner estremi accordo:	(Non compilato)
Rilascio crediti formativi:	No
Specifiche crediti rilasciati:	(Non compilato)
Attestazione al termine del corso:	Attestato di frequenza
Note attestazione:	Al termine del corso di specializzazione, per ogni discente, è previsto il rilascio di un attestato di frequenza riportante le caratteristiche del percorso formativo (competenze, denominazione moduli, numero ore), conformemente alle indicazioni dell'amministrazione regionale.
Prove selettive/ammissibilità:	Si
Contenuti FAD:	(Non compilato)
Specifiche tecniche attività FAD:	(Non compilato)
Presenza Tutor per l'attività di FAD:	(Non compilato)
Parte dell'attività svolta altrove:	Si
Durata dell'attività svolta altrove:	40
Motivazione:	L'esperienza della visita guidata è quella dell'imparare osservando: i musei meta della visita metteranno a disposizione il proprio staff per condividere strumenti e modalità di lavoro, dando l'opportunità ai discenti di verificare le competenze acquisite in aula.
Sede dell'attività svolta altrove:	<p>Museo Maxxi Roma, via Guido Reni, 4 A Roma; Neue Nationalgalerie, Potsdamer Str. 50 Berlin; Alte Nationalgalerie, Bodestr. 1-3 Berlin; Pergamonmuseum, Am Kupfergraben 5 Berlin; Deutsches Technikmuseum Berlin - Science Center Spectrum Trebbiner Straße 9 Berlin.</p> <p>I musei che verranno visitati sono delle eccellenze a livello internazionale nella esposizione museale.</p>

Moduli didattici - Num. moduli: 7

Moduli Didattici - Corso ID: 9241 - Corso di specializzazione in marketing e comunicazione culturale

Descrizione:	Marketing
Contenuto:	<p>Il marketing classico e le 4P; Il mercato e il sistema delle scelte di mercato; Gli strumenti di supporto alle scelte strategiche; Le opzioni strategiche; Il comportamento dei clienti; La pianificazione di marketing; Global marketing; Il sistema media e la comunicazione; Le relazioni coi clienti; Il web marketing; La pianificazione media; Obiettivi aziendali e obiettivi di marketing; I parametri e i metodi di controllo; La Customer Satisfaction; Gli strumenti di fidelizzazione; Il Crm; Il marketing esperienziale.</p>
Durata:	Ore 30
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Marketing culturale
Contenuto:	Fondamenti di marketing culturale; Comunicazione per i beni culturali; Nuove tecnologie per i beni culturali; Ideazione ed organizzazione di eventi culturali; Sponsorizzazione culturale e fund raising; Beni culturali e marketing territoriale; Relazioni pubbliche per la cultura; Modelli di gestione del patrimonio culturale; Conoscere il pubblico della cultura: studi sui visitatori; Gestione del Copyright e dei diritti d'autore.
Durata:	Ore 40
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Comunicazione
Contenuto:	Le leggi fondamentali della comunicazione; Analisi delle tecniche e delle modalità comunicative; Elementi di base della comunicazione; I concetti di massa, folla e la scienza della comunicazione; Gli strumenti della comunicazione (comunicazione verbale, gestuale e contatto interpersonale); La comunicazione dalla lingua al comportamento; Le modalità comunicative nelle pubblicità e nella comunicazione di massa
Durata:	Ore 40
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Tecniche di comunicazione multimedia
Contenuto:	Marketing communication; Web marketing; Teoria e tecniche della comunicazione; Comunicazione informatica; Business writing; Web writing; Psicologia della comunicazione.
Durata:	Ore 40
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	Piano di comunicazione
Contenuto:	La pianificazione e la gestione dell'azione comunicativa; Obiettivi operativi di comunicazione interna ed esterna: aumentare la redditività dei musei e delle imprese culturali e il valore aggiunto dei collaboratori; Predisposizione di un piano di comunicazione.
Durata:	Ore 20
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA

Descrizione:	PROJECT WORK
Contenuto:	Realizzazione di un progetto nell'ambito del marketing culturale. Il lavoro, organizzato in gruppi, verrà curato in tutte le sue fasi realizzative, dall'ideazione alla produzione. I progetti saranno poi presentati alla commissione d'esame composta da due esperti del settore. In questa fase i corsisti sperimentano sul campo i contenuti appresi durante lo svolgimento delle lezioni in aula.
Durata:	Ore 20
Modalità formativa:	STAGE/PROJECT WORK

Descrizione:	VISITA GUIDATA
Contenuto:	Durante la visita guidata ai musei di Roma e Berlino, i discenti avranno accesso alle sale di regia degli allestimenti museali potranno confrontarsi con chi progetta e realizza le esposizioni temporanee e gestisce le collezioni permanenti. L'eterogeneità dei musei selezionati consentirà di avere un'ampia visuale sul concetto di esposizione, maturando un'esperienza importante sui criteri e le strategie che governano il mercato della cultura.
Durata:	Ore 40
Modalità formativa:	VISITE GUIDATE

Aree di lavoro, gruppi di competenze e competenze

Area tematica		Area di lavoro		Gruppo di competenze		
Marketing e commerciale		Gestione vendite		Attività di vendita		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Conoscere le logiche relative all'utilizzo delle principali leve di marketing (prodotto, prezzo, promozione, distribuzione)	3	Trattandosi di risorse umane da specializzare, i test e il colloquio valutativo e motivazionale si soffermeranno in buona misura sull'accertamento dei saperi legati al marketing. Le prove mireranno pertanto essenzialmente ad accertare quali candidati abbiano le maggiori possibilità di acquisire i saperi legati alla specializzazione dell'area di riferimento.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Marketing e commerciale		Account management (gestione del cliente)		Analisi di mercato		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Saper effettuare un'analisi di segmentazione della domanda definendo i requisiti di base dei potenziali clienti e consumatori	3	Trattandosi di risorse umane da specializzare, i test e il colloquio valutativo e motivazionale si soffermeranno in buona misura sull'accertamento dei saperi legati al marketing. Le prove mireranno pertanto essenzialmente ad accertare quali candidati abbiano le maggiori possibilità di acquisire i saperi legati alla specializzazione dell'area di riferimento.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Comunicazione		Strategie di comunicazione		Piano di comunicazione		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Saper identificare ruoli e responsabilità (inclusi soggetti esterni, quali consulenti, agenzie, etc.) per lo svolgimento delle attività operative di comunicazione	3	Trattandosi di risorse umane da specializzare, i test e il colloquio valutativo e motivazionale si soffermeranno in buona misura sull'accertamento dei saperi legati alla comunicazione di base. Le prove mireranno pertanto essenzialmente ad accertare quali candidati abbiano le maggiori possibilità di acquisire i saperi legati alla specializzazione dell'area di riferimento.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	
Comunicazione		Strategie di comunicazione		Strumenti e tecniche di comunicazione		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Conoscere le tecniche e gli strumenti di comunicazione multimediale supportata da tecnologie informatiche avanzate	3	Trattandosi di risorse umane da specializzare, i test e il colloquio valutativo e motivazionale si soffermeranno in buona misura sull'accertamento dei saperi legati alla comunicazione di base. Le	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	

prove mireranno pertanto essenzialmente ad accertare quali candidati abbiano le maggiori possibilità di acquisire i saperi legati alla specializzazione dell'area di riferimento.

Marketing e commerciale		Gestione vendite		Capacità trasversali		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Saper promuovere e favorire l'apprendimento e l'aggiornamento continuo delle conoscenze per se stessi, per il proprio gruppo di lavoro e per la propria impresa	3	Trattandosi di risorse umane da specializzare, i test e il colloquio valutativo e motivazionale si soffermeranno in buona misura sull'accertamento dei saperi legati al marketing. Le prove mireranno pertanto essenzialmente ad accertare quali candidati abbiano le maggiori possibilità di acquisire i saperi legati alla specializzazione dell'area di riferimento.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7	
Saper programmare le proprie attività e quelle altrui in modo finalizzato al rispetto delle priorità e delle scadenze	3	Trattandosi di risorse umane da specializzare, i test e il colloquio valutativo e motivazionale si soffermeranno in buona misura sull'accertamento dei saperi legati al marketing. Le prove mireranno pertanto essenzialmente ad accertare quali candidati abbiano le maggiori possibilità di acquisire i saperi legati alla specializzazione dell'area di riferimento.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7	
Conoscere le tecniche di problem solving e le metodologie per la gestione dei processi decisionali	3	Trattandosi di risorse umane da specializzare, i test e il colloquio valutativo e motivazionale si soffermeranno in buona misura sull'accertamento dei saperi legati al marketing. Le prove mireranno pertanto essenzialmente ad accertare quali candidati abbiano le maggiori possibilità di acquisire i saperi legati alla specializzazione dell'area di riferimento.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7	
Saper gestire un team di lavoro attraverso l'esercizio di una leadership che promuova lo spirito di gruppo, l'affidabilità, la responsabilità e la capacità di valutare i risultati in rapporto agli obiettivi	3	Trattandosi di risorse umane da specializzare, i test e il colloquio valutativo e motivazionale si soffermeranno in buona misura sull'accertamento dei saperi legati al marketing. Le prove mireranno pertanto essenzialmente ad accertare quali candidati abbiano le maggiori possibilità di acquisire i saperi legati alla specializzazione dell'area di riferimento.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7	
Elenco competenze non oggetto del corso richieste in ingresso		Elenco competenze non oggetto del corso richieste in ingresso	Elenco competenze non oggetto del corso richieste in ingresso			
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	

Saper utilizzare le tecniche di negoziazione e di vendita	6	Test e colloquio valutativo	Non mappata	Competenza non oggetto del corso richiesta in ingresso	0
---	---	-----------------------------	-------------	--	---

Edizioni - Num. edizioni: 3**Edizioni - ID corso: 9241 - Corso di specializzazione in marketing e comunicazione culturale****Dati principali edizione - ID edizione: 9256**

ID sede:	6455
Sede di svolgimento:	C.I.F. Centro Italiano Femminile
Provincia:	CAGLIARI
Comune:	CAGLIARI
Indirizzo:	Via San Giovanni 34
Località:	
CAP:	09124
Telefono:	0707730793
Fax:	0707730793
Email:	cifcagliari@gmail.com
Data scadenza iscrizione:	04/08/2011
Data avvio:	27/10/2011
Data fine prevista:	31/05/2012
Num. minimo Voucher:	4
Num. partecipanti max.:	25
Modalità svolgimento corso:	Le lezioni si svolgeranno con cadenza bisettimanale, il giovedì e il venerdì, dalle ore 15,30 alle ore 20,30. Il pernottamento in un albergo max tre stelle durante la visita guidata, e le spese di vitto e trasporto saranno a carico dell'Organismo di formazione. Alla data prevista per la partenza della visita guidata, i discenti dovranno essere in possesso di un documento di identità in corso di validità.
Specifiche su prove:	Entro 15 giorni dalla data di pubblicazione della graduatoria, i voucheristi verranno contattati dalla segreteria dell'organismo di formazione per la verifica dei requisiti in ingresso e delle competenze, consistente in un test e in un colloquio valutativo e motivazionale, atto a valutarne la predisposizione alla frequenza. La verifica sarà preceduta dalla presentazione dell'intero percorso formativo e dall'analisi dei diversi sbocchi professionali legati alla specializzazione del corso.

Docenti - ID edizione: 9256

Docenti:	I risultati attesi al termine del corso verranno raggiunti grazie al corpo docente costituito da professionisti, e consulenti del settore, che con l'attività corsuale e la visita guidata, porteranno in discussione case study, ed esperienze significative e di successo.
-----------------	--

Partenariato - ID edizione: 9256

Partenariato:	No
Dettaglio:	(Non compilato)

Accessibilità - ID edizione: 9256

Accessibilità persone disabili:	Si
Specifiche accessibilità:	La sede corsuale e quella individuata per la visita guidata, garantiscono l'accessibilità ai disabili.

Referente - ID edizione: 9256

Nome: CRISTIANO
Cognome: CAMILLERI

Dati principali edizione - ID edizione: 9254

ID sede: 6457
Sede di svolgimento: C.S.B. Cooperativa Servizi Bibliotecari
Provincia: NUORO
Comune: NUORO
Indirizzo: Via Silone 2
Località: (Non compilato)
CAP: 08100
Telefono: 078436313
Fax: 1782207695
Email: csbiblio@csbiblio.it
Data scadenza iscrizione: 04/08/2011
Data avvio: 31/10/2011
Data fine prevista: 31/05/2012
Num. minimo Voucher: 4
Num. partecipanti max.: 20
Modalità svolgimento corso: Le lezioni si svolgeranno con cadenza bisettimanale, il martedì e il venerdì, dalle ore 15,30 alle ore 20,30. Il pernottamento in un albergo max tre stelle durante la visita guidata, e le spese di vitto e trasporto saranno a carico dell'Organismo di formazione. Alla data prevista per la partenza della visita guidata, i discenti dovranno essere in possesso di un documento di identità in corso di validità.
Specifiche su prove: Entro 15 giorni dalla data di pubblicazione della graduatoria, i voucheristi verranno contattati dalla segreteria dell'organismo di formazione per la verifica dei requisiti in ingresso e delle competenze, consistente in un test e in un colloquio valutativo e motivazionale, atto a valutarne la predisposizione alla frequenza. La verifica sarà preceduta dalla presentazione dell'intero percorso formativo e dall'analisi dei diversi sbocchi professionali legati alla specializzazione del corso.

Docenti - ID edizione: 9254

Docenti: I risultati attesi al termine del corso verranno raggiunti grazie al corpo docente costituito da professionisti, e consulenti del settore, che con l'attività corsuale e la visita guidata, porteranno in discussione case study, ed esperienze significative e di successo.

Partenariato - ID edizione: 9254

Partenariato: No
Dettaglio: (Non compilato)

Accessibilità - ID edizione: 9254

Accessibilità persone disabili: Sì
Specifiche accessibilità: La sede corsuale e quella individuata per la visita guidata, garantiscono l'accessibilità ai disabili.

Referente - ID edizione: 9254

Nome: CRISTIANO
Cognome: CAMILLERI

Dati principali edizione - ID edizione: 9255

ID sede: 6456
Sede di svolgimento: C.I.F. Centro Italiano Femminile
Provincia: SASSARI
Comune: SASSARI
Indirizzo: Via Giusti 22
Località: (Non compilato)
CAP: 07100
Telefono: 079244007
Fax: 079244007
Email: cifsassari@gmail.com
Data scadenza iscrizione: 04/08/2011
Data avvio: 28/10/2011
Data fine prevista: 31/05/2012
Num. minimo Voucher: 4
Num. partecipanti max.: 25
Modalità svolgimento corso: Le lezioni si svolgeranno con cadenza bisettimanale, il lunedì e il venerdì, dalle ore 15,30 alle ore 20,30. Il pernottamento in un albergo max tre stelle durante la visita guidata, e le spese di vitto e trasporto saranno a carico dell'Organismo di formazione. Alla data prevista per la partenza della visita guidata, i discenti dovranno essere in possesso di un documento di identità in corso di validità.
Specifiche su prove: Entro 15 giorni dalla data di pubblicazione della graduatoria, i voucheristi verranno contattati dalla segreteria dell'organismo di formazione per la verifica dei requisiti in ingresso e delle competenze, consistente in un test e in un colloquio valutativo e motivazionale, atto a valutarne la predisposizione alla frequenza. La verifica sarà preceduta dalla presentazione dell'intero percorso formativo e dall'analisi dei diversi sbocchi professionali legati alla specializzazione del corso.

Docenti - ID edizione: 9255

Docenti: I risultati attesi al termine del corso verranno raggiunti grazie al corpo docente costituito da professionisti, e consulenti del settore, che con l'attività corsuale e la visita guidata, porteranno in discussione case study, ed esperienze significative e di successo.

Partenariato - ID edizione: 9255

Partenariato: No
Dettaglio: (Non compilato)

Accessibilità - ID edizione: 9255

Accessibilità persone disabili: Sì
Specifiche accessibilità: La sede corsuale e quella individuata per la visita guidata, garantiscono l'accessibilità ai disabili.

Referente - ID edizione: 9255

Nome: CRISTIANO
Cognome: CAMILLERI

