

Esperto Universitario

Comunicazione e Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici





Esperto Universitario Comunicazione e Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici

- » Modalità: **online**
- » Durata: **6 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Dedizione: **16 ore/settimana**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/ingegneria/specializzazione/specializzazione-comunicazione-marketing-ingegneria-sistemi-elettronici

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Direzione del corso

pag. 14

04

Struttura e contenuti

pag. 18

05

Metodologia

pag. 24

06

Titolo

pag. 32

01

Presentazione

Il marketing è un aspetto fondamentale che deve essere tenuto in considerazione in tutte le aziende, indipendentemente dal settore in cui operano. I suoi strumenti aiutano a far conoscere i prodotti, a creare un'immagine del marchio e a fidelizzare i clienti. Devono essere utilizzati in modo altamente professionale per poter competere in mercati altamente concorrenziali. Per migliorare la qualificazione degli ingegneri in questo campo, TECH offre loro il programma in Comunicazione e Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici, con il quale potranno entrare in un settore fondamentale per il loro sviluppo professionale.





“

Gli studi in Marketing e comunicazione industriale ti aiuteranno a essere più competitivo nella tua pratica quotidiana, guadagnando l'accesso a posizioni rilevanti nel settore”

I mercati industriali stanno diventando sempre più complessi e competitivi. Essi operano in ambienti globalizzati dove la differenziazione è difficile, con clienti sempre più informati ed esigenti, con cicli di vita dei prodotti e dei servizi ridotti e con processi di innovazione costanti. Le aziende del settore devono cercare la differenziazione attraverso altri strumenti, grazie ai quali riescono a fidelizzare i clienti e, quindi, a muoversi in un contesto di crescita permanente. Per questo motivo, la Specializzazione in Comunicazione Industriale e Marketing è sempre più richiesta dagli ingegneri elettronici.

TECH ha ideato questo Esperto Universitario per rispondere alle esigenze accademiche dei professionisti del settore, che richiedono programmi specifici di Comunicazione e Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici per affermarsi in un mercato altamente competitivo. TECH ha selezionato il miglior personale docente del momento, che ha creato questo programma molto completo, in cui si sviluppano conoscenze specialistiche sulla creazione di reti di comunicazione, un elemento fondamentale per il trasferimento di dati tra tutti gli elementi di un sistema di produzione industriale, e che è alla base di ciò che è noto come Industria 4.0. Il programma tratta anche il Marketing, come grande strumento per la creazione di valore per le aziende industriali, oltre che come elemento chiave per la loro competitività nell'ambiente attuale.

Si tratta di un Esperto Universitario 100% online che permetterà agli studenti di distribuire il proprio tempo di studio in modo efficiente, non essendo condizionati da orari fissi o dalla necessità di spostarsi in un'altra sede fisica, potendo accedere a tutti i contenuti in qualsiasi momento della giornata, conciliando la propria vita lavorativa e personale con quella accademica. Queste sono le strutture necessarie agli studenti del XXI secolo, che combinano il miglioramento delle loro qualifiche accademiche con il loro aspetto professionale.

Questo **Esperto Universitario in Comunicazione e Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi pratici presentati da esperti in ingegneria elettronica
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche 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 sulle metodologie innovative di comunicazione e Marketing in ingegneria dei sistemi elettronici
- ◆ 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 portatile provvisto di connessione a internet



Il Marketing è una parte indispensabile di qualsiasi industria, quindi una qualifica superiore in questo campo sarà indispensabile per gli ingegneri elettronici”

“ *Un programma di primo livello che aprirà le porte a un campo entusiasmante dell'elettronica* ”

La moltitudine di esercizi pratici che potrai svolgere in questo Esperto Universitario sarà fondamentale per consolidare le tue conoscenze teoriche.

Studia con la metodologia didattica più innovativa dell'attuale mercato accademico.

Il personale docente comprende professionisti del settore Ingegneristico, 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 lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso accademico. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.



02 Obiettivi

Grazie a questo programma di TECH, gli ingegneri potranno specializzarsi in Comunicazione e Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici. Un passo avanti nella loro qualificazione che aprirà le porte a un mercato del lavoro di successo, aumentando le loro conoscenze in diversi aspetti come i convertitori elettronici di potenza, le comunicazioni industriali o il marketing specifico per questo settore. Si tratta di un programma accademico molto completo che porrà le basi per una professionalizzazione di qualità degli studenti.



“

*Raggiungi i tuoi obiettivi accademici
e diventa un professionista della
comunicazione industriale”*



Obiettivi generali

- ◆ Determinare la necessità di convertitori elettronici di potenza nella maggior parte delle applicazioni reali
- ◆ Analizzare i diversi tipi di convertitori che si possono trovare in base alla loro funzione
- ◆ Progettare e realizzare convertitori elettronici di potenza in base alle esigenze di utilizzo.
- ◆ Analizzare e simulare il comportamento dei convertitori elettronici più comunemente utilizzati nei circuiti elettronici
- ◆ Determinare le caratteristiche dei sistemi di tipi reali e riconoscere la complessità della programmazione di tali sistemi
- ◆ Analizzare i diversi tipi di reti di comunicazione disponibili
- ◆ Valutare quale tipo di rete di comunicazione sia la più adatta in determinati scenari
- ◆ Determinare le chiavi per un Marketing efficace nel mercato industriale
- ◆ Sviluppare la gestione commerciale per creare relazioni proficue e durature con i clienti
- ◆ Generare conoscenze specializzate per competere in un ambiente globalizzato e sempre più complesso
- ◆ Analizzare il funzionamento di un Centro di Controllo della Galleria e come vengono gestiti i diversi incidenti
- ◆ Avere una comprensione dettagliata della struttura del manuale operativo e degli attori coinvolti nel funzionamento della galleria
- ◆ Definire le condizioni per definire le condizioni minime di funzionamento di una galleria e stabilire la relativa metodologia per la risoluzione dei guasti
- ◆ Comprendere a fondo la metodologia BIM e come applicarla a ogni fase: progettazione, costruzione, manutenzione e gestione
- ◆ Fare un'analisi completa delle tendenze più attuali della società, dell'ambiente e della tecnologia: veicoli connessi, veicoli autonomi e *smart-roads*
- ◆ Conoscere bene le possibilità offerte da alcune tecnologie Sfruttare la tecnologia, in modo da costituire l'alleata perfetta nella progettazione della reale applicazione o nel miglioramento di processi già esistenti



Obiettivi specifici

Modulo 1. Convertitori elettronici di potenza

- ◆ Analizzare la funzione del convertitore, la classificazione e i parametri caratteristici
- ◆ Identificare le applicazioni reali che giustificano l'uso di convertitori elettronici di potenza
- ◆ Affrontare l'analisi e lo studio dei principali circuiti di conversione: raddrizzatori, inverter, convertitori a commutazione, regolatori di tensione e cicloconvertitori
- ◆ Analizzare le diverse figure di merito come misura della qualità in un sistema di convertitori
- ◆ Determinare le diverse strategie di controllo e i miglioramenti apportati da ciascuna di esse
- ◆ Esaminare la struttura e i componenti di base di ciascun circuito convertitore
- ◆ Sviluppare i requisiti di prestazione generare conoscenze specialistiche per essere in grado di selezionare il circuito elettronico appropriato in base ai requisiti del sistema
- ◆ Proporre soluzioni per la progettazione di convertitori di potenza

Modulo 2. Comunicazioni industriali

- ◆ Stabilire le basi dei sistemi in tempo reale e le loro caratteristiche principali in relazione alle comunicazioni industriali
- ◆ Esaminare la necessità di sistemi distribuiti e la loro programmazione
- ◆ Determinare le caratteristiche specifiche delle reti di comunicazione industriale
- ◆ Analizzare le diverse soluzioni per l'implementazione di una rete di comunicazione in un ambiente industriale
- ◆ Approfondire il modello di comunicazione OSI e il protocollo TCP
- ◆ Sviluppare i diversi meccanismi che consentono a questo tipo di reti di diventare reti affidabili
- ◆ Affrontare i protocolli di base su cui si basano i diversi meccanismi di trasmissione delle informazioni nelle reti di comunicazione industriali

Modulo 3. Marketing industriale

- ◆ Determinare le particolarità del Marketing nel settore industriale
- ◆ Analizzare cos'è un piano di Marketing, l'importanza della pianificazione, la definizione degli obiettivi e lo sviluppo delle strategie
- ◆ Esaminare le diverse tecniche per ottenere informazioni e imparare dal mercato nell'ambiente industriale
- ◆ Gestire le strategie di posizionamento e segmentazione
- ◆ Valutare il valore dei servizi e la fedeltà dei clienti
- ◆ Stabilire le differenze tra Marketing transazionale e Marketing relazionale nei mercati industriali
- ◆ Valorizzare il potere del marchio come asset strategico in un mercato globalizzato
- ◆ Applicare strumenti di comunicazione industriale
- ◆ Determinare i diversi canali di distribuzione delle aziende industriali per progettare una strategia di distribuzione ottimale
- ◆ Affrontare l'importanza della forza vendita nei mercati industriali





“ Se stai cercando di fidelizzare i tuoi clienti, questo programma ti fornirà le conoscenze di Marketing che devi conoscere”

03

Direzione del corso

TECH ha selezionato i più prestigiosi docenti nel campo dell'ingegneria dei sistemi elettronici per realizzare questo Esperto Universitario. Un grande personale docente con una vasta esperienza professionale, oltre che didattica e di ricerca, che si impegna per una preparazione di qualità come metodo principale per la specializzazione degli ingegneri in questo campo. Il miglior personale docente con il quale entrare in un settore entusiasmante.





“

*Un programma di primo livello
elaborato dai più prestigiosi
professori del settore”*

Direzione



Dott.ssa Casares Andrés, María Gregoria

- ♦ Professoressa Associata Università Carlos III di Madrid
- ♦ Laurea in Informatica Università Politecnica di Madrid
- ♦ Ricercatrice presso l'Università Politecnica di Madrid
- ♦ Ricercatrice presso l'Università Carlos III de Madrid
- ♦ Valutatrice e creatrice di corsi OCW Università Carlos III di Madrid
- ♦ Tutor del corso INTEF
- ♦ Tecnico di Aiuto Consigliera dell'Educazione Direzione Generale del Bilinguismo e della Qualità dell'Educazione della Comunità di Madrid
- ♦ Insegnante di Scuola Secondaria con specializzazione in Informatica
- ♦ Professoressa Associata presso l'Università Pontificia di Comillas
- ♦ Esperta Docente Comunità di Madrid
- ♦ Analista/Responsabile di Progetto informatico Banco Urquijo
- ♦ Analista Informatica ERIA



Personale docente

Dott. De la Rosa Prada, Marcos

- ◆ Insegnante dei Cicli di Istruzione professionale presso il Consiglio della Comunità di Madrid
- ◆ Consulente presso Santander Technology
- ◆ Agente per le nuove tecnologie a Badajoz
- ◆ Autore e redattore di contenuti presso la CIDEAD (Segretariato Generale per la Formazione Professionale - Ministero dell'Istruzione e della Formazione Professionale)
- ◆ Ingegnere Tecnico delle Telecomunicazioni presso l'Università di Estremadura
- ◆ Certificato di Esperto di Scrum Foundation da parte di EuropeanScrum.org
- ◆ Certificato di Attitudine Pedagogica dell'Università di Estremadura

Dott.ssa Escandel Varela, Lorena

- ◆ Tecnico di supporto alla ricerca nel progetto denominato: "Sistema per la fornitura e il consumo di contenuti multimediali HD nei mezzi di trasporto pubblico di passeggeri basato sulla tecnologia LIFI per la trasmissione dei dati". Presso l'Università Carlos di Madrid
- ◆ Specialista in Informatica, presso Emprestur, Ministero del Turismo, Cuba
- ◆ Specialista in Informatica, presso UNE, Empresa Eléctrica, Cuba
- ◆ Specialista in informatica e Comunicazione, Almacenes Universales S.A., Cuba
- ◆ Specialista in Radiocomunicazioni presso la Base Aerea di Santa Clara, Cuba
- ◆ Ingegneria delle Telecomunicazioni e dell'Elettronica presso l'Università Centrale "Marta Abreu" de las Villas, Santa Clara, Cuba
- ◆ Master in Sistemi Elettronici e Loro Applicazioni presso l'Università Carlos III di Madrid: Campus de Leganés, Madrid
- ◆ Studentessa di dottorato in Ingegneria Elettrica, Elettronica e dell'Automazione, Dipartimento di Tecnologia Elettronica. Università Carlos III di Madrid: Campus de Leganés

04

Struttura e contenuti

Il piano di studi di questo Esperto Universitario di TECH è stato progettato da un personale docente esperto del settore con l'obiettivo principale di offrire i migliori contenuti ai professionisti dell'ingegneria. Il programma comprende tre moduli completi, che spaziano dai convertitori di potenza al Marketing e alle comunicazioni industriali. Tre aspetti davvero fondamentali per chi desidera acquisire una qualifica superiore in questo campo.





“

Un programma molto completo in cui troverai tutte le ultime novità su Comunicazione e Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici”

Modulo 1. Convertitori elettronici di potenza

- 1.1. Elettronica di potenza
 - 1.1.1. La elettronica di potenza
 - 1.1.2. Applicazioni dell'Elettronica di potenza
 - 1.1.3. Sistemi di conversione di potenza
- 1.2. Convertitori
 - 1.2.1. I convertitori
 - 1.2.2. Tipi di convertitori
 - 1.2.3. Parametri caratteristici
 - 1.2.4. Serie di Fourier
- 1.3. Conversione AC/DC. Raddrizzatori monofase non controllati
 - 1.3.1. Convertitori AC/DC
 - 1.3.2. Il diodo
 - 1.3.3. Raddrizzatore a semionda non controllato
 - 1.3.4. Raddrizzatore a onda intera non controllato
- 1.4. Conversione AC/DC. Raddrizzatori controllati monofase
 - 1.4.1. Il tiristore
 - 1.4.2. Raddrizzatore controllato a mezz'onda
 - 1.4.3. Raddrizzatore controllato a onda intera
- 1.5. Raddrizzatori trifase
 - 1.5.1. Raddrizzatori trifase
 - 1.5.2. Raddrizzatori trifase controllati
 - 1.5.3. Raddrizzatori trifase non controllati
- 1.6. Conversione CC/CA. Convertitore di rete
 - 1.6.1. Convertitori CC/CA
 - 1.6.2. Convertitori di rete a onda quadra controllati
 - 1.6.3. Convertitori monofase mediante modulazione PWM sinusoidale
- 1.7. Conversione CC/CA. Convertitori trifase
 - 1.7.1. Convertitori trifase
 - 1.7.2. Convertitori trifase a onda quadra controllati
 - 1.7.3. Convertitori monofase mediante modulazione PWM sinusoidale

- 1.8. Conversione CC/CC
 - 1.8.1. Convertitori CC/CC
 - 1.8.2. Classificazione dei convertitori CC/CC
 - 1.8.3. Controllo dei convertitori CC/CC
 - 1.8.4. Convertitore a ingranaggi
- 1.9. Conversione CC/CC. Convertitore di sollevamento
 - 1.9.1. Convertitore di sollevamento
 - 1.9.2. Convertitore cambio-sollevatore
 - 1.9.3. Convertitore Cúk
- 1.10. Conversione AC/AC
 - 1.10.1. Convertitori AC/AC
 - 1.10.2. Classificazione dei convertitori AC/AC
 - 1.10.3. Regolatori di tensione
 - 1.10.4. Cicloconvertitori

Modulo 2. Comunicazioni industriali

- 2.1. Sistemi in tempo reale
 - 2.1.1. Classificazione
 - 2.1.2. Programmazione
 - 2.1.3. Pianificazione
- 2.2. Reti di Comunicazione
 - 2.2.1. Mezzi di Trasmissione
 - 2.2.2. Configurazioni basiche
 - 2.2.3. Piramide CIM
 - 2.2.4. Classificazione
 - 2.2.5. Modello OSI
 - 2.2.6. Modello TCP/IP
- 2.3. Autobus da campo
 - 2.3.1. Classificazione
 - 2.3.2. Sistemi distribuiti e centralizzati
 - 2.3.3. Sistemi di Controllo Distribuito

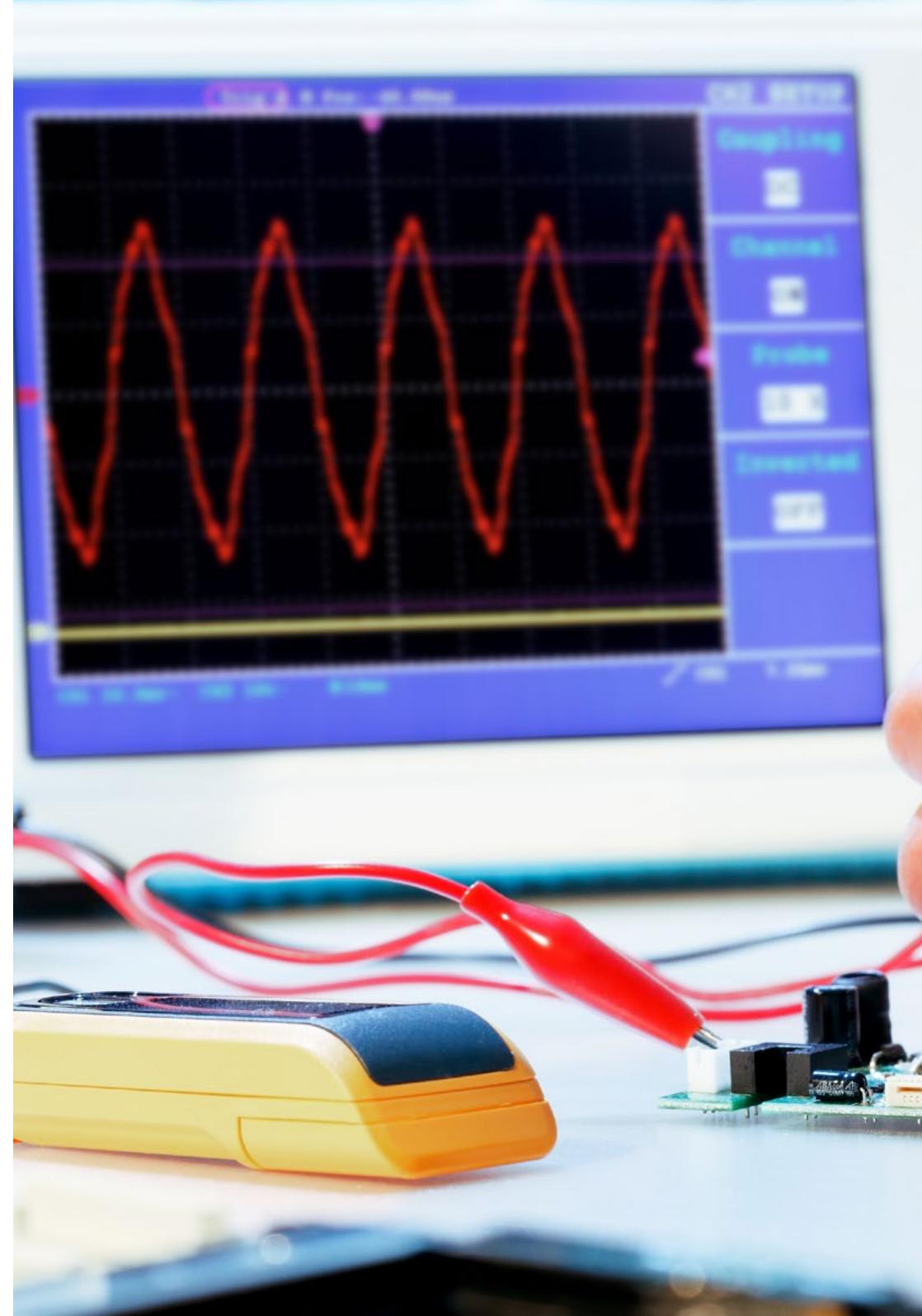
- 2.4. BUS Così
 - 2.4.1. A livello fisico
 - 2.4.2. Il livello di collegamento
 - 2.4.3. Controllo degli errori
 - 2.4.4. Elementi
- 2.5. CAN o canopen
 - 2.5.1. A livello fisico
 - 2.5.2. Il livello di collegamento
 - 2.5.3. Controllo degli errori
 - 2.5.4. DeviceNet
 - 2.5.5. ControlNet
- 2.6. Profibus
 - 2.6.1. A livello fisico
 - 2.6.2. Il livello di collegamento
 - 2.6.3. Il livello di applicazione
 - 2.6.4. Modelli di comunicazione
 - 2.6.5. Operazione del Sistema
 - 2.6.6. Profinet
- 2.7. Modbus
 - 2.7.1. Ambiente fisico
 - 2.7.2. Accesso all'ambiente
 - 2.7.3. Modalità di trasmissione seriale
 - 2.7.4. Protocollo
 - 2.7.5. Modbus TCP
- 2.8. Ethernet industriale
 - 2.8.1. Profinet
 - 2.8.2. Modbus TCP
 - 2.8.3. Ethernet/IP
 - 2.8.4. EtherCAT
- 2.9. Comunicazioni senza fili
 - 2.9.1. Reti 802.11 (Wifi)
 - 2.9.2. Reti 802.15.1 (BlueTooth)
 - 2.9.3. Reti 802.15.4 (Zigbee)
 - 2.9.4. WirelessHART

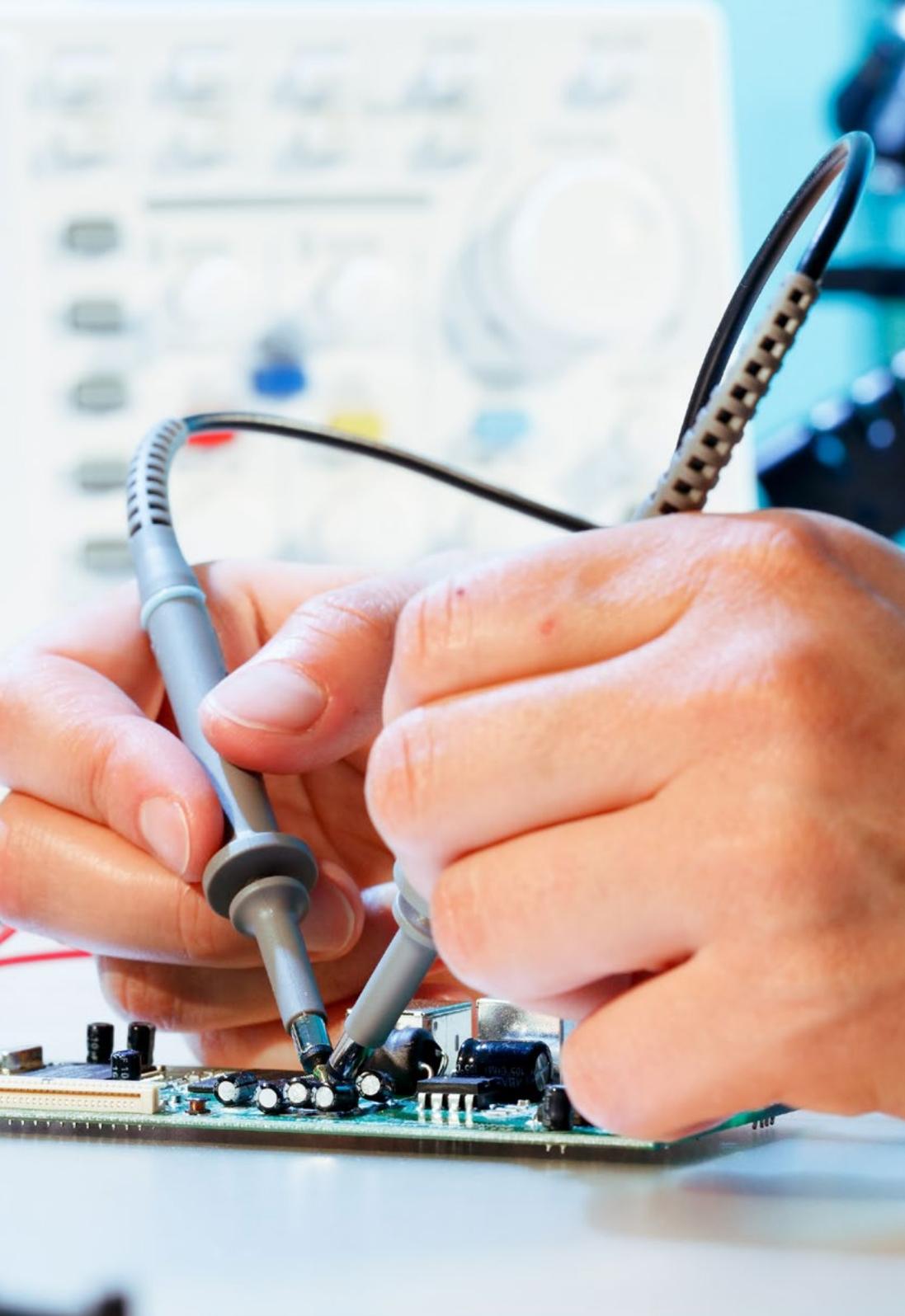
- 2.9.5. WiMAX
- 2.9.6. Reti basate sulla telefonia mobile
- 2.9.7. Comunicazioni satellitari
- 2.10. IoT nell'ambiente industriale
 - 2.10.1. Internet of Things
 - 2.10.2. Caratteristiche dei dispositivi IIoT
 - 2.10.3. Applicazione IoT nell'ambiente industriale
 - 2.10.4. Requisiti di sicurezza
 - 2.10.5. Protocolli di Comunicazione: MQTT e CoAP

Modulo 3. Marketing industriale

- 3.1. Marketing e analisi del mercato industriale
 - 3.1.1. Marketing
 - 3.1.2. Comprensione del mercato e orientamento al cliente
 - 3.1.3. Differenze tra Marketing industriale e Marketing al consumo
 - 3.1.4. Il mercato industriale
- 3.2. Pianificazione di Marketing
 - 3.2.1. Pianificazione strategica
 - 3.2.2. Analisi del contesto
 - 3.2.3. Missione e obiettivi della azienda
 - 3.2.4. Il piano di Marketing nelle aziende industriali
- 3.3. Gestione delle informazioni di Marketing
 - 3.3.1. Conoscenza del cliente nel settore industriale
 - 3.3.2. Apprendimento del mercato
 - 3.3.3. SIM (Sistemi Informativi di Marketing)
 - 3.3.4. Ricerca commerciale
- 3.4. Strategie di marketing
 - 3.4.1. Segmentazione
 - 3.4.2. Valutazione e selezione del mercato target
 - 3.4.3. Differenziazione e posizionamento
- 3.5. Marketing di relazioni nel settore industriale
 - 3.5.1. Costruzione di relazioni
 - 3.5.2. Dal Marketing transazionale al Marketing relazionale
 - 3.5.3. Progettazione e attuazione di una strategia di Marketing relazionale industriale

- 3.6. Creazione di valore nel mercato industriale
 - 3.6.1. Marketing mix e offering
 - 3.6.2. Vantaggi dell'Inbound Marketing nel settore industriale
 - 3.6.3. Proposta di valore nei mercati industriali
 - 3.6.4. Processo di approvvigionamento industriale
- 3.7. Politiche di prezzo
 - 3.7.1. Politiche di Prezzo
 - 3.7.2. Obiettivi della politica dei prezzi
 - 3.7.3. Strategie di determinazione dei prezzi
- 3.8. Comunicazione e branding nel settore industriale
 - 3.8.1. Branding
 - 3.8.2. Costruire un marchio nel mercato industriale
 - 3.8.3. Fasi dello sviluppo della comunicazione
- 3.9. Funzione commerciale e vendite nei mercati industriali
 - 3.9.1. Importanza della gestione commerciale nell'azienda industriale
 - 3.9.2. Strategia della forza vendita
 - 3.9.3. La figura del venditore nel mercato industriale
 - 3.9.4. Negoziazione commerciale
- 3.10. Distribuzione negli ambienti industriali
 - 3.10.1. Natura dei canali di distribuzione
 - 3.10.2. La distribuzione nel settore industriale: un fattore competitivo
 - 3.10.3. Tipi di canali di distribuzione
 - 3.10.4. Scelta del canale di distribuzione





“ *La specializzazione in Marketing nell'ingegneria dei sistemi elettronici ti consentirà di promuovere i tuoi prodotti in modo più efficace* ”

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 facoltà del mondo. 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 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.

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 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 si impara attraverso 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.



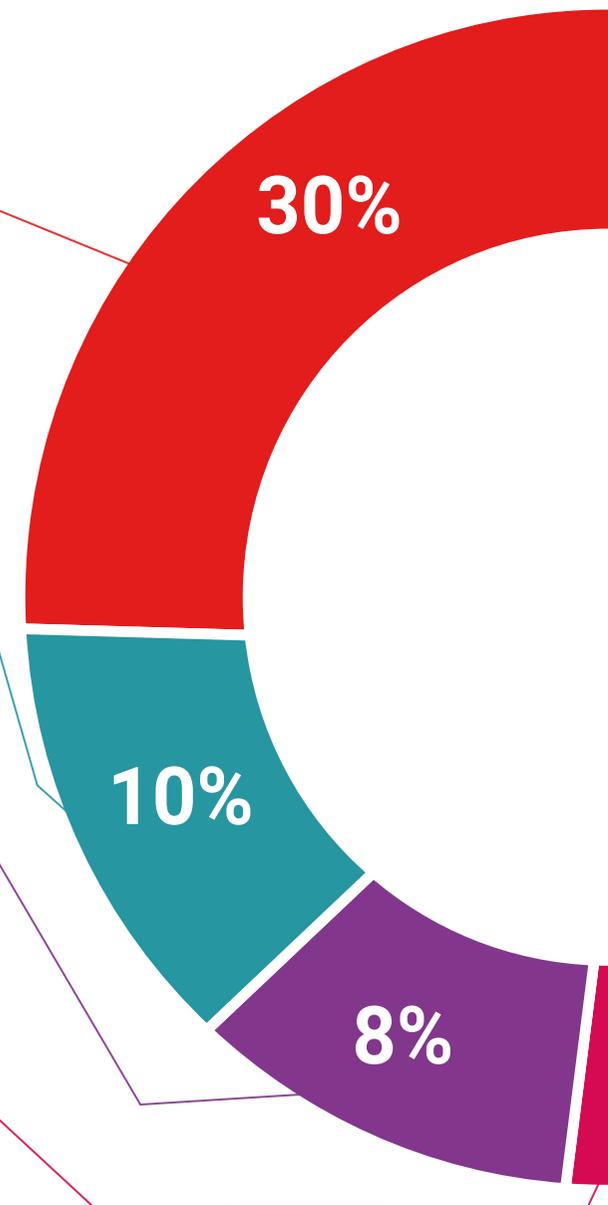
Pratiche di competenze e competenze

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 Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici 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 Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici** 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 Marketing nell'Ingegneria dei Sistemi Elettronici**

N. Ore Ufficiali: **450 o.**



*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.



Esperto Universitario
Comunicazione e Marketing
nell'Ingegneria dei Sistemi
Elettronici

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Esperto Universitario

Comunicazione e Marketing
nell'Ingegneria dei Sistemi
Elettronici

