

N	Moduli - Lezioni	giornate	ore	modalità didattica
<b>1.0</b>	<b>MODULO 1 IL COSMETICO NELLA SOCIETA'</b>	<b>5</b>	<b>42</b>	
1.1	Introduzione al corso		4	oline /presenza
1.2	Anatomia e istologia della cute ed annessi		2	oline /presenza
1.3	Dermatologia cosmetica ed estetica		4	oline /presenza
1.4	La pratica estetica		4	oline /presenza
1.5	Cenni di legislazione cosmetica		4	oline /presenza
1.6	Cosmetologia 1 - Focus su tipologie di pelle		4	oline /presenza
1.7	Cosmetologia 2		4	oline /presenza
1.8	Il comparto cosmetico nazionale ed internazionale		4	oline /presenza
1.9	Il comparto cosmetico ed i suoi brands		4	oline /presenza
1.10	Storia dell'evoluzione della comunicazione nel settore cosmetico		4	oline /presenza
1.11	Cosmesi e società		4	oline /presenza
<b>2.0</b>	<b>Modulo 2 PARTE A: LA COSMETOLOGIA E' SCIENZA</b>	<b>5</b>	<b>62</b>	
2.1	Le fonti scientifiche per la conoscenza del cosmetico		4	oline /presenza
2.2	Le nuove tendenze del mercato cosmetico		4	oline /presenza
2.3	La rivoluzione verde		4	oline /presenza
2.4	Gli ingredienti cosmetici		4	oline /presenza
2.5	I prodotti funzionali in cosmetica		4	oline /presenza
2.6	Laboratorio sensoriale		4	presenza
2.7	I nutraceutici come alleati in cosmetica		8	online/presenza
<b>2.9</b>	<b>Modulo 2 PARTE B: LA COSMETOLOGIA E' SCIENZA</b>	<b>4</b>		
2.10	I prodotti per la cura del viso e del corpo		4	online/presenza
2.11	I prodotti per l'igiene		4	online/presenza
2.12	I cosmetici decorativi		4	online/presenza
2.13	I cosmetici per l'hair care e le tinture per capelli		4	online/presenza
2.14	Profumi e fragranze		8	presenza
2.15	Laboratorio di profumeria		6	presenza
<b>3.0</b>	<b>Modulo 3 INBOUND MARKETING E SOCIAL WORD</b>	<b>5</b>	<b>24</b>	
3.1	Dal marketing tradizionale al marketing 4.0.	1	6	online/presenza
3.2	Il ciclo di marketing nella nuova industria cometica	1	6	online/presenza
3.3	Gli strumenti dell'inbound marketing	1	6	online/presenza
3.4	Agire da attore protagonista nel social world	1	6	online/presenza
<b>4.0</b>	<b>Modulo 4 LA COMUNICAZIONE EFFICACE</b>	<b>13</b>	<b>66</b>	
4.1	Business model e comunicazione strategica	1	6	online/presenza
4.2	Il ruolo della comunicazione nel processo di innovazione	1	6	online/presenza
4.3	Brief creativo e linee guida della comunicazione	1	6	online/presenza
4.4	Piano media e sviluppo di una campagna di comunicazione	1	6	online/presenza
4.5	La comunicazione strategica nel processo di vendita	1	6	online/presenza
4.6	Gli asset digitali e la loro importanza nel mercato	1	4	presenza
4.7	Creatività, originalità e fattibilità	1	3	presenza
4.8	Consapevolezza ed organizzazione nel mondo digitale	1	3	presenza
4.9	Dal reale al virtuale. L'importanza dell'internet	1	4	presenza
4.10	Metterci la faccia. La comunicazione con il mondo esterno	1	4	presenza
4.11	Studio e progettazione di contenuti fotografici e video - Approccio alla comunicazione online	1	8	presenza
4.12	Creazione di contenuti fotografici e video	1	5	presenza
4.13	Mettiamo in pratica le nozioni	1	5	presenza
<b>5.0</b>	<b>Modulo 5 NETWORK ED ECONOMIA DELLA RELAZIONE</b>	<b>3</b>	<b>18</b>	
5.1	1 Le nuove dinamiche dei mercati e il "valore territorio".	1	6	online/presenza
5.2	2 Le partnership di filiera e tra filiere. Cross fertilization, nuovi processi e nuovi prodotti.	1	6	online/presenza
5.3	3 Sharing knowledge e sharing economy. Economia di relazione e opportunità incrementali nelle industrie cosmetiche	1	6	online/presenza