

Istituto Belmonte > Programmi > Impresa digitale e commercio multicanale

PROGRAMMA

Impresa digitale e commercio multicanale

Programma intensivo, 28 giorni

Torni a casa con il piano a dodici mesi della tua impresa, fatto sui numeri veri e non sulle intenzioni.

FORMATO	Programma intensivo, in presenza
DURATA	28 giorni , 4 settimane
ORE	100 ore di didattica in presenza · 25 ore a settimana , dal lunedì al venerdì
ORE DEL PRIMA E DEL DOPO	4 ore online prima della partenza e 3 ore e 45 dopo il rientro. Non sono comprese nelle 100. Cento ore vuol dire cento ore in presenza
PARTECIPANTI	minimo 8, massimo 15
ETÀ	solo maggiorenni , diciotto anni compiuti alla data di partenza
LINGUA	[lingua di erogazione: dichiarata per edizione] . Materiali, modelli e documenti rilasciati sono sempre disponibili in spagnolo e in inglese. In aula è presente una persona bilingue per l'intera durata
SEDE	base in Campania, [sede: da confermare] , con una trasferta di quattro giorni e una giornata nel nostro impianto di Nola

PERIODO	Le edizioni italiane si tengono da febbraio ad aprile e da giugno a ottobre . Non a gennaio
EDIZIONI	[edizione: date di inizio e fine, da pubblicare a conferma] . Le date possono subire lievi variazioni
PREZZO	Su preventivo, con risposta entro due giorni lavorativi e il dettaglio di che cosa è compreso e che cosa no
CHE COSA SI RILASCIATA	Attestato di frequenza alla fine del soggiorno, certificato di completamento a novanta giorni. Nessun titolo di studio, nessun credito universitario

Il percorso non rilascia titoli con valore legale. Istituto Belmonte è un istituto di formazione privato. I suoi programmi non rilasciano titoli con valore legale in Italia né in Messico e non attribuiscono crediti universitari. Al termine viene rilasciato un certificato di frequenza che attesta ore e contenuti.

Richiedi informazioni · Scarica il dossier del percorso (PDF) · Porto un gruppo

Risponde il responsabile dei programmi internazionali, entro **due giorni lavorativi**.
programas@istitutobelmonte.com · +39 [numero] · lunedì-venerdì, 9-18 CET.

Che cosa include e che cosa non include

01

Incluso	Non incluso
100 ore di didattica in presenza, 25 a settimana	Volo di andata e ritorno
Almeno 4 visite in impresa, con il trasferimento	Alloggio , che è un'opzione separata con il suo prezzo scritto

Dossier d'ingresso con modello, 2 sessioni online, verifica linguistica	Cene, pasti del fine settimana e dei giorni senza lezione
3 appuntamenti online dopo il rientro, fino a T+90, e la revisione del piano di attuazione	Esperienze opzionali a catalogo
Dispense, modelli e licenze software per la durata del percorso	Spostamenti non previsti dal programma
Abbonamento ai trasporti urbani per 4 settimane	Passaporto e, quando entrerà in funzione, l'autorizzazione ETIAS
Pranzo nei 20 giorni di lezione	Deposito cauzionale dell'alloggio, se la struttura lo richiede
Polizza infortuni e responsabilità civile per la durata del soggiorno, massimali [massimali: pubblicati alla stipula della polizza]	Spese personali
Prelievo in aeroporto all'arrivo	
2 giornate di esperienza nei fine settimana, indicate nel calendario	
Attestato di frequenza e certificato di completamento, entrambi con codice di verifica	
La trasferta di quattro giorni, con viaggio, pernottamento e tutte le tappe	
Il budget simbolico della campagna reale della settimana 2	

La trasferta e il budget della campagna sono compresi: senza il secondo, la settimana 2 resterebbe un esercizio su dati di qualcun altro.

Il negozio, l'account social e il marketplace sono tre cose che nella maggior parte delle imprese non si parlano. Il cliente entra da una parte, sparisce in mezzo e ricompare da

un'altra, e nessuno sa dire dove si è perso. Questo percorso serve a vedere il passaggio e a rimetterlo insieme.

Si comincia guardando un'impresa vera per due giorni interi. Il primo giorno si guarda e si misura, il secondo il titolare risponde alle domande scritte la sera prima. Poi si fa la stessa cosa sul proprio caso, e si mettono in fila le falle ordinate per quanto costano, non per quanto danno fastidio.

Nella seconda settimana si accende una campagna vera, con un budget simbolico, e si leggono i dati a quarantotto e a novantasei ore. La decisione difficile non è far partire una campagna, è spegnerla quando i numeri lo dicono, e in aula si esercita quella.

La terza settimana è dedicata alla parte che quasi nessuno racconta, cioè quello che succede dopo il clic. Magazzino, imballo, spedizione, reso, assistenza. Si passa una giornata dentro un impianto di produzione e logistica, il nostro, seguendo un ordine dall'arrivo alla spedizione con il cronometro in mano, e si parla con chi gestisce i resi, che è il posto da cui si capisce di più.

Nella quarta si mette tutto in un piano a dodici mesi, con i ricavi, i costi e la cassa mese per mese. Poi gli altri gruppi hanno il compito di trovargli il punto debole, e di solito lo trovano. La presentazione finale è davanti a una giuria con almeno una persona esterna di mestiere.

In mezzo c'è una trasferta di quattro giorni con sei tappe in un'altra zona del paese, perché il commercio italiano non si capisce stando in un posto solo.

A chi si rivolge, e a chi non si rivolge

02

Si rivolge a studenti che hanno un'attività in famiglia o un'idea già partita e la vendono su più canali senza un disegno. Il negozio fisico più l'account social più il marketplace. Chi spende in pubblicità senza sapere che cosa torna. Chi vende bene e consegna male. È il percorso con la soglia d'ingresso più bassa dei tre, e quello che copre la domanda più larga dentro un'associazione di giovani imprenditori.

Non si rivolge a chi non ha un'attività né un'idea con dei numeri, nemmeno approssimativi, da portare. Senza numeri la settimana 2 e la settimana 4 restano un esercizio teorico, e il percorso perde la sua parte migliore. Non si rivolge a chi cerca

crediti universitari o una qualifica professionale. Non si rivolge a chi non ha compiuto diciotto anni.

Requisiti. Diciotto anni compiuti alla data di partenza. Passaporto valido — la legge chiede tre mesi oltre l'uscita dall'area Schengen, noi per margine ne chiediamo sei oltre la data di rientro. Iscrizione universitaria in corso oppure diploma di scuola superiore. Inglese equivalente a B1, verificato in un colloquio di venti minuti. Un'attività o un'idea con dei numeri, descritta nel dossier d'ingresso.

I quattro moduli, con l'output materiale di ciascuno

03

Settimana 1 • Il negozio, i canali, il cliente — 25 ore Che cosa cambia fra vendere su un canale, su tre canali scollegati e dentro un ecosistema, e dove si perde il cliente nel passaggio. Due giorni di audit su un'impresa reale, con il titolare che risponde il secondo giorno, poi audit del proprio caso. **Si porta a casa un audit multicanale** del proprio caso, con l'elenco delle falle ordinate per quanto costano e non per quanto danno fastidio. **Si impara a** fare una diagnosi, fare le domande giuste a un titolare, ordinare i problemi per impatto invece che per urgenza percepita.

Settimana 2 • Acquisire — 25 ore Portare persone che comprano, misurando. Piattaforme, tracciamento, costo per acquisizione, margine che resta. Si costruisce e si fa girare una campagna reale su budget simbolico, si leggono i dati a quarantotto e a novantasei ore e si documenta la decisione. **Si porta a casa un piano media** con canali, budget, metriche e la soglia scritta sotto la quale si spegne, più il registro delle decisioni prese in aula sui dati veri. **Si impara a** comprare spazi pubblicitari, leggere i dati, e fermarsi, che è la parte difficile.

Settimana 3 • Consegnare — 25 ore Dal clic alla consegna. Magazzino, imballo, spedizione, reso, assistenza. La parte che nessuno racconta e che decide se il cliente torna. Giornata in un impianto di produzione e logistica percorso dall'ordine alla spedizione, con il cronometro, e sessione con chi gestisce i resi. **Si porta a casa il diagramma del flusso d'ordine** del proprio caso, con i tempi reali e i tre punti in cui si perde margine. **Si impara a** leggere le operazioni, riconoscere un costo nascosto, stimare un tempo di consegna senza ottimismo.

Settimana 4 • Il piano — 25 ore Mettere insieme acquisizione, consegna e margine in un piano che sta in piedi per dodici mesi. Costruzione con il tutor, stress test fatto dagli altri gruppi, presentazione finale con giuria. **Si porta a casa un piano d'impresa a dodici mesi** con ricavi, costi, cassa mese per mese e le tre ipotesi che lo reggono scritte in chiaro, più la presentazione di dodici minuti registrata. **Si impara a** pianificare sull'economia e non sulle intenzioni, difendere le proprie ipotesi, scrivere per chi deve decidere se finanziarti.

Modulo aggiuntivo, su richiesta del gruppo — 6 ore dentro le 25 della settimana 4 *Come si finanzia un progetto con strumenti pubblici*. Si sostituisce a parte del lavoro autonomo e **non si aggiunge alle ore**, che restano 100. Si attiva se il gruppo lo chiede in fase di conferma.

Le cinque giornate tipo

04

A • Giornata in aula (5 ore di didattica) 09:15 apertura e rilettura della consegna del giorno prima • 09:30-11:00 primo blocco, lezione e discussione sul proprio caso • 11:00-11:15 pausa • 11:15-13:00 secondo blocco, laboratorio guidato • 13:00-14:00 pranzo, incluso • 14:00-15:45 laboratorio sul proprio caso con revisione a rotazione • 15:45-16:00 consegna del giorno, dieci righe su che cosa è cambiato.

B • Giornata in impresa, andata e ritorno in giornata (5 ore) 07:45 partenza dalla sede • 09:00 arrivo e accoglienza • 09:15-09:45 briefing con il referente dell'impresa, che ha già in mano le domande preparate il giorno prima • 09:45-11:45 percorso del processo sul posto, con la scheda di osservazione compilata mentre si cammina • 11:45-12:45 sessione con chi ci lavora, non con chi lo racconta • 12:45-13:45 pranzo • 13:45-15:15 debrief sul posto, confronto fra le schede e sintesi di gruppo scritta • 15:30 rientro.

C • Giornata di progetto (5 ore) 09:30-11:00 lavoro autonomo in gruppo, con il tutor presente e in silenzio salvo richiesta • 11:00-11:15 pausa • 11:15-12:15 revisione a rotazione, venti minuti a gruppo • 12:15-13:00 blocco tecnico su richiesta, l'argomento lo scelgono i partecipanti la sera prima • 13:00-14:00 pranzo • 14:00-15:45 lavoro e consegna parziale, caricata prima di uscire.

D • Giornata di trasferta con due tappe (5 ore) 06:30 partenza • 09:40 arrivo in città e deposito bagagli • 10:30-12:30 prima tappa, visita e sessione • 12:30-14:00 pranzo • 14:30-16:30 seconda tappa • 17:00-18:00 debrief di un'ora nello spazio che ci ospita.

E • Giornata di consegna finale (5 ore) 09:30-10:45 due prove generali, cronometrate • 11:00-13:00 presentazioni, dodici minuti più otto di domande • 13:00-14:00 pranzo con la giuria • 14:00-15:00 restituzione individuale, dieci minuti a testa • 15:00-15:45 chiusura, consegna degli attestati e firma del calendario degli appuntamenti successivi.

Calendario giorno per giorno

05

Le ore contano solo la didattica.

1 dom • arrivo

prelievo in aeroporto, sistemazione, cena di benvenuto

2 lun • **A** • aula

5 h

apertura, patto d'aula, presentazione dei dossier d'ingresso uno per uno

3 mar • **A** • aula

5 h

unicanale, multicanale, ecosistema. Il cliente che si perde nei passaggi

4 mer • **B** • impresa 1

5 h

audit sul campo, primo giorno: si guarda e si misura

5 gio • **B** • impresa 1

5 h

audit sul campo, secondo giorno: il titolare risponde alle domande scritte il giorno prima

6 ven • **A** • aula

5 h

scrittura dell'audit del proprio caso. **Consegna 1**

7 sab · esperienza inclusa 1

giornata dal catalogo delle esperienze, non contata nelle ore

8 dom · libero

9 lun · A · aula

5 h

acquisizione, come si misura davvero. Costo per acquisizione e margine

10 mar · A · aula

5 h

costruzione della campagna reale, budget simbolico, si accende a fine giornata

11 mer · A · aula

5 h

tracciamento, che cosa si può e non si può misurare, e il perimetro sui dati

12 gio · C · aula

5 h

lettura dei dati a 48 ore, prima decisione documentata

13 ven · A · aula

5 h

lettura a 96 ore, decisione di continuare o fermarsi. **Consegna 2**

14 sab · esperienza inclusa 2

giornata dal catalogo delle esperienze, non contata nelle ore

15 dom · libero

16 lun · D · trasferta, g1

5 h

partenza, prima tappa: un incubatore universitario, sessione con startup

17 mar · D · trasferta, g2

5 h

due tappe: un hub d'innovazione, e un museo o archivio d'impresa

18 mer · D · trasferta, g3

5 h

due tappe: una realtà di distribuzione, una di vendita al dettaglio

19 gio · D · trasferta, g4

5 h

una tappa, poi rientro nel pomeriggio

20 ven · A · aula

5 h

sintesi della trasferta, confronto fra le schede di visita delle sei tappe

21 sab · libero

22 dom · libero

23 lun · B · Nola

5 h

impianto di produzione e logistica percorso dall'ordine alla spedizione, cronometro alla mano

24 mar · A · aula

5 h

flusso d'ordine del proprio caso, dove si perde margine. **Consegna 3**

25 mer · C · aula

5 h

costruzione del piano a dodici mesi

26 gio · C · aula

5 h

stress test incrociato, ogni gruppo deve trovare il punto debole di un altro

27 ven · E · aula

5 h

presentazioni, giuria, restituzione, attestati. **Consegna 4**

28 sab · partenza

Totale 100 ore su 20 giorni di didattica. Le due giornate di esperienza del fine settimana sono comprese nel prezzo e **non sono contate** nelle 100 ore, come non lo sono le sessioni online prima e dopo. Contarle sarebbe il modo più rapido di rendere indifendibile il prezzo orario davanti a chi lo verifica, e chi lo verifica lo fa con un foglio di calcolo.

Le imprese e i luoghi che si visitano, con lo stato di ciascuno

06

Giorno	Luogo	Stato al 13/10/2026
23	Nola , impianto di produzione e logistica, via Boscofangone zona ASI lotto C8	confermato , è una sede del gruppo. È l'unica tappa che oggi possiamo nominare
4-5	Un'impresa disposta a farsi guardare per due giorni interi	da trovare . È la richiesta più impegnativa dell'intero programma e lo scriviamo
16	Un incubatore universitario	candidati identificati, nessuno ancora contattato
17	Un hub d'innovazione · un museo o archivio d'impresa	candidati identificati, nessuno ancora contattato
18	Una realtà di distribuzione · una di vendita al dettaglio	candidati identificati, nessuno ancora contattato
19	Una tappa in chiusura di trasferta	candidati identificati, nessuno ancora contattato
2-27	Aula base	[sede: da confermare]

Due su sei delle tappe della trasferta sono su prenotazione non garantita, cioè il luogo accetta richieste ma non promette la data. Lo scriviamo adesso perché è la ragione per cui il calendario definitivo di un'edizione si consegna alla conferma del gruppo e non alla pubblicazione della pagina. Il numero di tappe non cambia, i nomi sì.

Il prima e il dopo

07

Il percorso non comincia all'aeroporto e non finisce all'imbarco di ritorno. È la parte che ci distingue, e **le sue ore non sono contate nelle cento**, perché cento ore vuol dire cento ore in presenza.

Prima. A otto settimane dalla partenza si consegna il **dossier d'ingresso**, due pagine su modello fornito: che cosa fa o farebbe la tua impresa, chi compra, con quali numeri, che cosa vuoi che sia diverso fra tre mesi. **Senza dossier il posto non si blocca**, non è un compito facoltativo. A sei settimane c'è una sessione online di gruppo di due ore su come funziona il percorso. A quattro settimane una verifica linguistica individuale di venti minuti, con la persona che farà aula, che non è un esame ma una misura per organizzare il lavoro. A due settimane la seconda sessione online, su logistica, documenti, soggiorno, assicurazione e regole, e la consegna del caso su cui si lavora dal primo giorno.

Dopo. A trenta giorni dal rientro una sessione online di gruppo di novanta minuti sullo stato di attuazione e sugli ostacoli incontrati. A sessanta giorni una revisione individuale di quarantacinque minuti su appuntamento. A novanta giorni la **consegna del piano di attuazione**, da tre a cinque pagine su modello fornito, e la sessione finale con una presentazione di otto minuti a testa. Il piano dice che cosa è stato fatto, che cosa non è stato fatto e perché, e che cosa succede nei novanta giorni successivi. Si confronta con il dossier d'ingresso scritto quattro mesi prima.

Il certificato di completamento si rilascia a questo punto, non prima. È la ragione per cui esiste ed è anche la ragione per cui vale qualcosa senza essere un titolo di studio: dice che hai consegnato cose, elencate una per una con la loro data, e che a novanta giorni di distanza il lavoro continuava.

Struttura identica agli altri intensivi, e le sue ore **non sono comprese nelle cento**. Qui il **dossier d'ingresso** chiede i numeri, non le intenzioni: quanto vendi, su quali canali, con che margine, quanto spendi per farti trovare. Anche approssimativi, purché veri. Chi non li ha a portata di mano li va a cercare, e quella ricerca è già metà del lavoro della prima settimana.

Il **piano di attuazione a novanta giorni** si confronta con il piano a dodici mesi scritto nell'ultima settimana. Non si giudica se i numeri sono stati raggiunti, perché non dipende da noi. Si guarda se le tre ipotesi scritte in chiaro hanno retto, e che cosa è stato fatto quando non hanno retto.

Chi insegna

Il percorso è tenuto da chi fa questo mestiere tutti i giorni. Indichiamo i ruoli e la competenza, non i nomi. Nei documenti consegnati all'istituzione che porta il gruppo, la persona responsabile ha un nome, un recapito e una firma.

Responsabile delle piattaforme pubblicitarie e responsabile crescita, dati e tracciamento. Tengono la settimana 2. È il mestiere dell'azienda da quindici anni, su budget veri e clienti veri. **Growth engineer e specialista delle operazioni di piattaforma.** Affiancano la settimana 2 sulla parte tecnica del tracciamento. **Stratega digitale e responsabile delle relazioni con i clienti.** Tengono le settimane 1 e 4, con casi reali nel commercio al dettaglio e nel lusso. **Struttura di produzione e logistica del gruppo.** Conduce la giornata di Nola, dall'ordine alla spedizione. **Progettista di finanza agevolata e responsabile finanza.** Tengono il modulo aggiuntivo sui finanziamenti pubblici, quando il gruppo lo richiede. **Responsabile didattico e facilitatore bilingue,** come negli altri percorsi.

Nella giuria della presentazione finale siede almeno una persona esterna all'Istituto, di mestiere.

Che cosa si riceve alla fine

Al termine delle attività in presenza l'Istituto rilascia un **attestato di frequenza**, a chi ha frequentato almeno l'**80%** delle ore previste. Il documento riporta nome, date, sedi, ore totali, l'elenco dei moduli con le ore di ciascuno, la percentuale di frequenza rilevata e un **codice di verifica**.

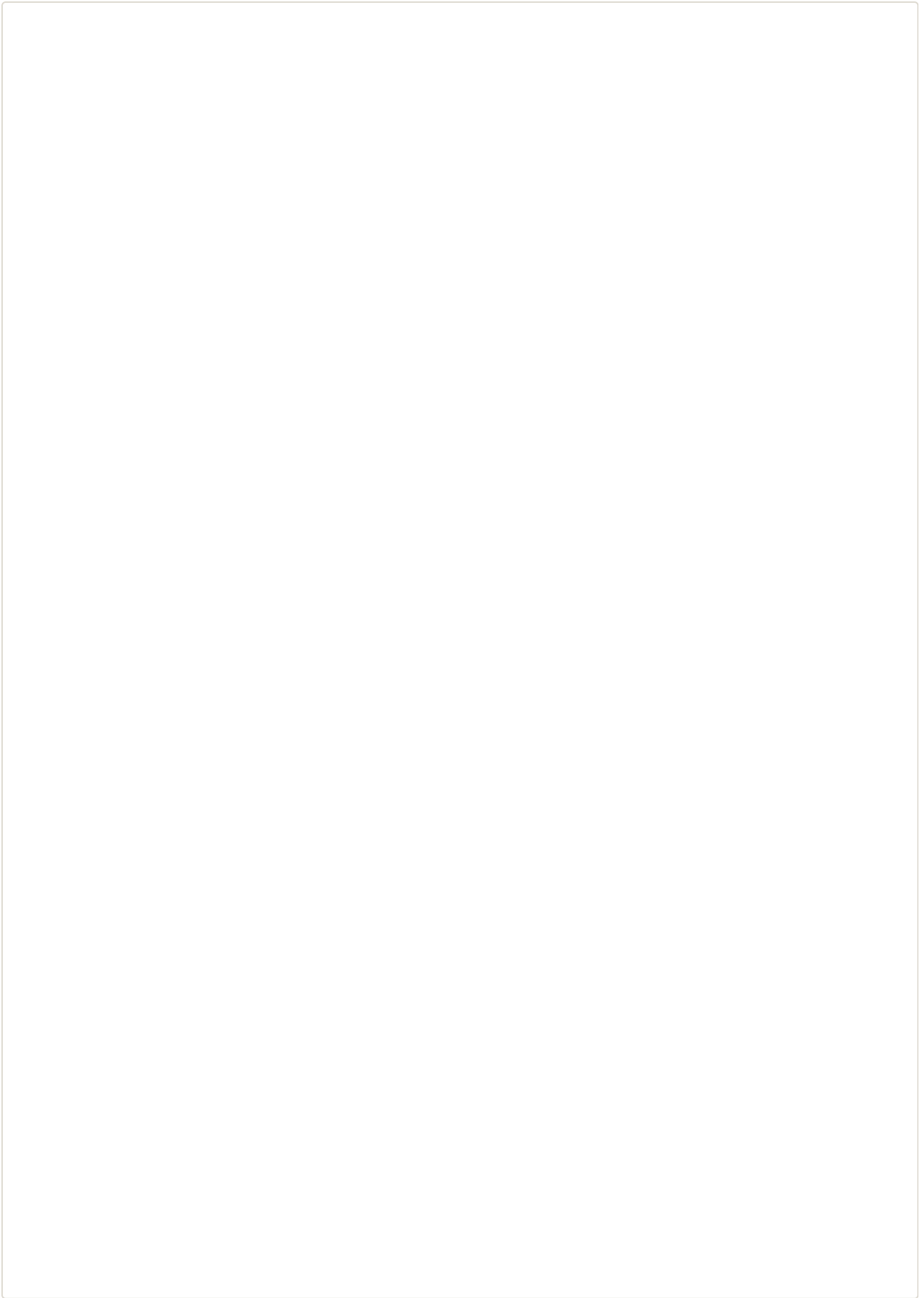
A novanta giorni dalla conclusione, a chi ha consegnato tutti gli elaborati dei moduli e il piano di attuazione finale, l'Istituto rilascia il **certificato di completamento del percorso**. Questo secondo documento elenca gli elaborati uno per uno, con la data in cui ciascuno è stato consegnato.

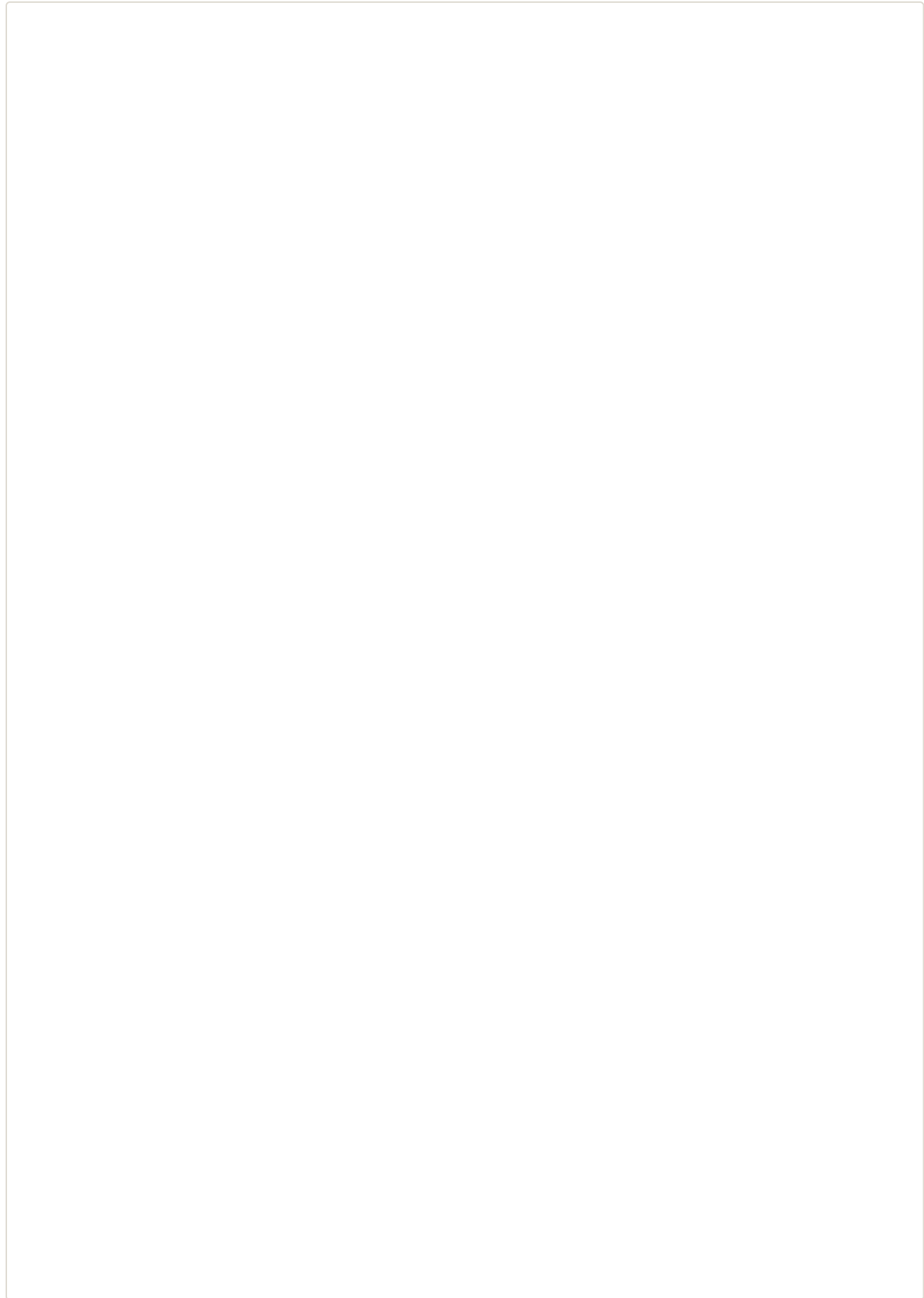
Entrambi i documenti riportano, stampata sopra, la stessa frase che leggete qui.

Il percorso non rilascia titoli con valore legale. Istituto Belmonte è un istituto di formazione privato. I suoi programmi non rilasciano titoli con valore legale in Italia né

in Messico e non attribuiscono crediti universitari. Al termine viene rilasciato un certificato di frequenza che attesta ore e contenuti.

Il riconoscimento accademico di queste ore dipende esclusivamente dall'ateneo di provenienza dello studente. Se il vostro ateneo lo prevede e designa un docente tutor, forniamo programma, ore e registro delle presenze nel formato che l'ateneo richiede.





I due documenti si vedono per intero, campo per campo, prima di iscriversi. **Il codice di verifica si potrà digitare su istitutobelmonte.com/verifica** quando la pagina

di verifica sarà attiva, e restituirà nome, percorso, date e ore. Fino ad allora la verifica si fa per iscritto, con risposta entro due giorni lavorativi.

→ La constancia, nel dettaglio

Dove si dorme, come ci si muove, quanto costa vivere

10

L'alloggio non è compreso nel prezzo del percorso ed è un'opzione separata, con il suo prezzo scritto. Lo diciamo in chiaro perché un prezzo che include l'alloggio senza dirlo rende impossibile capire quanto costa la formazione.

L'Istituto propone una sistemazione in camera singola per l'intera durata, su preventivo, in struttura convenzionata raggiungibile a piedi o con un mezzo dalla sede. Chi preferisce organizzarsi da sé lo può fare, e in quel caso chiediamo l'indirizzo e un recapito prima della partenza, perché la persona responsabile del gruppo deve sapere dove dorme ciascuno.

Sono compresi nel prezzo del percorso l'**abbonamento ai trasporti urbani** per l'intera durata, il **pranzo nei giorni di lezione** e il **prelievo in aeroporto all'arrivo**. Non sono compresi le cene, i pasti del fine settimana e dei giorni senza lezione, e le spese personali.

Un **deposito cauzionale** può essere richiesto dalla struttura ricettiva. Non lo incassa l'Istituto e non fa parte del prezzo.

→ Alloggio e vita pratica

Visto e giorni Schengen

11

Per un soggiorno **fino a 90 giorni su 180** i cittadini messicani **non hanno bisogno di visto** per entrare nell'area Schengen. Questo percorso dura meno di 90 giorni, quindi non richiede un visto.

Il conteggio dei 90 giorni è cumulativo su tutta l'area Schengen, non su un paese solo, e dal 10 aprile 2026 viene registrato automaticamente alla

frontiera dal sistema di ingressi e uscite (EES), che da quella data è pienamente operativo in tutti i valichi esterni. Chi ha già viaggiato in Europa negli ultimi sei mesi può non avere giorni sufficienti. **Si verifica prima di iscriversi, non all'imbarco.**

L'autorizzazione ETIAS non è ancora in funzione. La Commissione europea annuncerà la data di avvio con diversi mesi di anticipo. Quando entrerà in funzione sarà a carico dello studente, costerà 20 € e varrà fino a tre anni o fino alla scadenza del passaporto. Non garantisce l'ingresso.

Che cosa facciamo noi. Prepariamo la **lettera di ammissione nominativa** con durata, programma, ore settimanali e tipo di documento finale, nel formato richiesto.

Che cosa non facciamo. Non otteniamo visti, non li garantiamo e non seguiamo pratiche consolari. La decisione spetta esclusivamente al consolato.

Il passaporto. Il Codice frontiere Schengen chiede che sia valido **almeno tre mesi oltre la data prevista di uscita** dall'area Schengen e che sia stato **emesso nei dieci anni precedenti**. Noi, per nostra scelta e non per obbligo di legge, chiediamo **almeno sei mesi** di validità residua oltre il rientro: è un margine che copre uno spostamento del volo e una proroga, e ci evita di rimandare a casa qualcuno per tre settimane di passaporto.

→ Visto, ingresso e permesso di soggiorno · → Ambasciata d'Italia in Messico · → Commissione europea, pagina ETIAS

Domande frequenti

12

Il percorso dà crediti universitari? No. Il percorso non rilascia crediti universitari, né CFU né ECTS, e non è un titolo di studio. Il riconoscimento di ore è possibile solo se il vostro ateneo lo prevede e designa un docente tutor: in quel caso forniamo programma, ore e registro delle presenze nel formato richiesto.

Serve il visto? No, se il soggiorno resta sotto i 90 giorni su 180 e il passaporto è messicano. Il conteggio è cumulativo su tutta l'area Schengen. Vedi il blocco visto qui sopra.

Si può partecipare a diciassette anni? No. **Il percorso è riservato a chi ha compiuto diciotto anni alla data di partenza**, e l'età si verifica sul passaporto in fase di preiscrizione. Vale anche per chi li compie durante il soggiorno.

Serve saper parlare italiano? No. Il requisito è un livello di inglese equivalente a B1, verificato in un colloquio di venti minuti e non con un certificato. In aula è presente una persona bilingue per l'intera durata, e materiali, modelli e documenti sono sempre disponibili in spagnolo e in inglese.

Come si paga, e si può fatturare? Acconto del 30% alla conferma, saldo trenta giorni prima della partenza. Bonifico bancario internazionale, e per i gruppi fattura intestata all'istituzione. Nessun pagamento su conti personali, per nessun motivo. Se chi paga è un'istituzione, la controparte contrattuale è l'istituzione e non lo studente, e la procedura è diversa: → Porto un gruppo.

Che cosa succede se devo rinunciare? Le condizioni di rimborso sono scritte nel contratto e nella pagina delle condizioni, con le finestre e le percentuali. Non sono a discrezione.

Devo già avere un'impresa? Non per forza un'impresa registrata. Serve un'attività che gira, anche piccola e anche di famiglia, oppure un'idea già partita con dei numeri, anche approssimativi. Quello che non funziona è arrivare con un'intenzione e basta, perché la seconda e la quarta settimana lavorano sui tuoi dati e senza dati restano un esercizio.

La campagna della settimana 2 la pago io? No. Il budget simbolico con cui si fa girare la campagna in aula è compreso nel prezzo. È piccolo di proposito, perché serve a imparare a leggere i dati e a decidere di spegnere, non a vendere. Quello che spenderai a casa, dopo, lo decidi tu con il piano media che ti porti via.

28 giorni · 100 ore in presenza · 25 ore a settimana · 8-15 partecipanti · solo maggiorenni · base in Campania, trasferta di 4 giorni e una giornata nel nostro impianto di Nola · [edizione: date di inizio e fine, da pubblicare a conferma] · su preventivo · attestato di frequenza e certificato di completamento, **nessun titolo di studio e nessun credito universitario.**

Richiedi informazioni · Scarica il dossier del percorso (PDF) · Porto un gruppo

Percorsi correlati

13

Design e impresa creativa italiana, 28 giorni, 100 ore. **AI applicata ai processi d'impresa**, 28 giorni, 100 ore. **Percorso esteso, 85 giorni**, 180 ore, con specializzazione in impresa digitale e un progetto su commessa.

Porti un gruppo? → Porto un gruppo

Istituto Belmonte è BHBlasted S.r.l. Società Benefit, P.IVA 08466861211, iscritta al Registro Imprese di Napoli al n. REA NA 960178. Marchio dell'Unione europea n. 019120355. Polizza [compagnia] n. [numero], massimali [massimali: pubblicati alla stipula della polizza]. **Il percorso non rilascia titoli con valore legale** e non attribuisce crediti universitari.

 Istituto Belmonte	PRINCIPALE	ISTITUZIONALE
BHBlasted S.r.l. Società Benefit	Programmi	L'Istituto
P.IVA 08466861211 · REA NA 960178	Esperienze	Trasparenza
PEC in corso di pubblicazione	Per i gruppi	Il certificato
Nola (NA), via Boscofangone zona ASI lotto C8	Ammissioni	Il metodo
Caserta (CE), via Paul Harris 63	Visto	Chi insegna
Dal lunedì al venerdì 9–18 CET		Le sedi
		Per i gruppi
		Contatti

Avviso accademico · Privacy · Cookie · Termini e condizioni

<https://istitutobelmonte.com/it/programmi/impresa-digitale-commercio-multicanale/>

Il percorso non rilascia titoli con valore legale.

Istituto Belmonte è un istituto di formazione privato. I suoi programmi non rilasciano titoli con valore legale in Italia né in Messico e non attribuiscono crediti universitari. Al termine viene rilasciato un certificato di frequenza.