



SCHEDA INSEGNAMENTO

Titolo insegnamento: GESTIONE PROGETTO

Corso: Traduzione 2° anno

Docente: Valerio Gallorini

Obiettivi formativi:

- a) Trasmettere ai discenti metodo, strumenti e capacità base di gestione per condurre:
 - 1. analisi della domanda globale di prodotti immateriali/creativi con contenuti multimediali e multilingue;
 - 2. individuazione di un'area di progetto – digitale online – innovativo per target di utenza professionale;
 - 3. metodologia di brainstorming per la individuazione, definizione e costruzione del “concept” di progetto;
 - 4. configurazione e implementazione della pipeline/processo di progetto;
 - 5. gestione del design del prodotto finale da proporre a un reale cliente, processo che include le fasi di naming, marketing, comunicazione, data mining, benchmarking, cronoprogramma, modello di business, budget e presentazione finale al cliente.
 - 6. Realizzazione di un Podcast inerente il progetto formativo
- b) Prevedere e risolvere tutti gli snodi critici della progettazione.
- c) Saper applicare metodi e strumenti di organizzazione di comunicazione dei progetti individuando ipotetica o reale utenza.
- d) Comunicare/presentare/proporre il progetto configurato all'interno della scuola e all'esterno ad una utenza reale o ipotetica.

Metodologia formativa:

Condurre le varie fasi dell'organizzazione e della realizzazione del progetto con la tecnica dell'approccio maieutico e dell'autoapprendimento individuale (autodidattica) e collettivo (team). Simulare che i discenti siano un'azienda di servizi avanzati online e come tale abbiano un nome, una vision aziendale, una mission, un organigramma e un metodo di produzione e di marketing adeguato agli obiettivi d'azienda.

Materiale Didattico di Supporto:

Il Web come base di dati, slide per Power Point e file audio-video per la presentazione finale al cliente ipotizzato.

Modalità e frequenza delle valutazioni in itinere:

Non prevista

Modalità di verifica dell'apprendimento:

Valutazione del progetto attraverso la sua presentazione finale a ipotetico o reale committente