

CULTURE OPEN TO ACTION

IL MARKETING
DEL FUTURO?
È SEMPRE PIÙ
NEL MIO PRESENTE.

**EXECUTIVE MASTER
IN DIGITAL MARKETING
& SALES**

PART TIME

EDIZIONE 2026

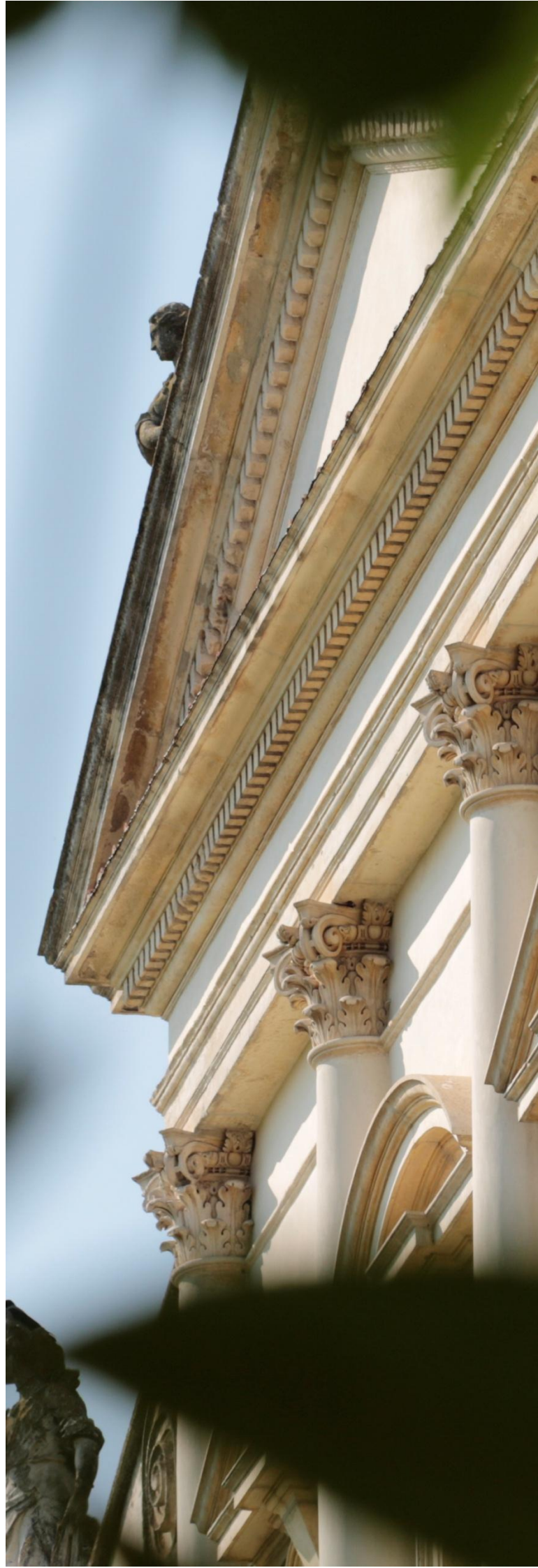


EXECUTIVE MASTER IN DIGITAL MARKETING & SALES

IL MARKETING
DEL FUTURO?
È SEMPRE PIÙ
NEL MIO
PRESENTE.

Alcune immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono persone in apprendimento e faculty member, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola. Un grazie sincero a tutte e tutti loro, per aver accettato di essere testimoni del nostro lavoro, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School





CUOA BUSINESS SCHOOL MOLTO PIÙ DI UNA SCUOLA DI MANAGEMENT.

Le idee nascono dove le persone si incontrano

Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti. Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali.

Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di cultura, ascolto e apertura a nuovi approcci e di stimolo ad agire, per il miglioramento continuo.

IL MARKETING DEL FUTURO? È SEMPRE PIÙ NEL MIO PRESENTE.

In un mondo che comunica attraverso una fitta rete di media, il marketing e le vendite sono in costante evoluzione.

Per i manager che non vogliono inseguire il cambiamento, ma anticiparlo conoscere in modo specifico il proprio mercato e il proprio prodotto non basta.

È indispensabile governare gli strumenti di analisi e di previsione messi a disposizione dalle nuove tecnologie e allenare progressivamente le abilità relazionali, negoziali ed empatiche.

EXECUTIVE MASTER IN DIGITAL MARKETING & SALES

- **CUOA È SOCIO ORDINARIO ASFOR E SOCIO FONDATORE DAL 1971**

I Soci Ordinari ASFOR sono persone giuridiche pubbliche o private e altri organismi che svolgono in modo significativo e secondo criteri standard di qualità definiti da ASFOR, iniziative di progettazione, gestione e controllo di attività didattica e di ricerca nel campo della formazione manageriale o che rappresentano significative realtà interessate alle stesse, in veste di utilizzatori dei relativi prodotti o servizi.

- **CUOA È FULL MEMBER EFMD**

EFMD è una organizzazione internazionale con sede a Bruxelles, Belgio. È riconosciuta a livello mondiale come un organismo di accreditamento della qualità nella formazione manageriale.

- **CUOA È ADVANCED SIGNATORY PRME - PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE MANAGEMENT EDUCATION**

PRME è la piattaforma di impegno volontario delle Nazioni Unite per le istituzioni accademiche che intendono trasformare il loro insegnamento, la ricerca e la leadership di pensiero a sostegno dei valori universali di sostenibilità, responsabilità ed etica.

- **CUOA È MEMBRO DI AACSB**

AACSB International (AACSB) è un'associazione internazionale senza scopo di lucro, che riunisce educatori, studenti e imprese per raggiungere un obiettivo comune: creare la prossima generazione di grandi leader.

- **CUOA È MEMBRO DELLA BUSINESS GRADUATES ASSOCIATION (BGA)**

Business Graduates Association (BGA) è un ente internazionale di garanzia della qualità di Business School leader a livello mondiale e ad alto potenziale che condividono l'impegno per una gestione responsabile e un apprendimento permanente, e stanno cercando di avere un impatto positivo sui loro studenti, le comunità e l'economia nel suo complesso.

Il nostro Executive Master in Digital Marketing & Sales è pensato per manager, professionisti e tutti coloro che operano in queste funzioni nel governo delle dinamiche dei processi di marketing e di vendita, in contesti mutevoli e fluidi, per capitalizzare le positività e dare puntuale risposta alle criticità.

Il nostro Master ha struttura modulare e permette di acquisire una visione completa sulle principali aree specialistiche della funzione, con approfondimenti su temi di attualità per mantenere il contatto con le esigenze del business aziendale.

I percorsi specialistici, sempre integrati con moduli dedicati allo sviluppo di soft skills, rispondono alle necessità dei manager di governare le sfide di oggi, che ruotano attorno all'obiettivo primario di conquistare la fiducia del cliente, per portarlo con le giuste argomentazioni alla decisione d'acquisto.

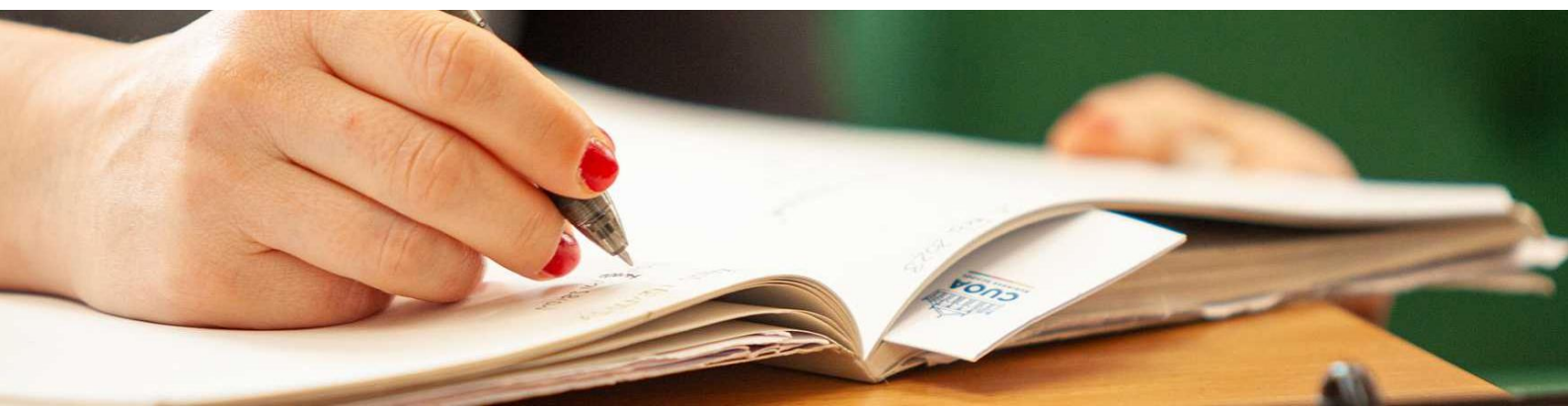
Nell'era del digitale, della smaterializzazione e dell'informazione che corre alla velocità della luce, il mestiere dei marketers e dei commerciali si fa più difficile.

I confini sono sempre più labili, le regole del gioco cambiano rapidamente e la capacità di adattamento e di reazione sono essenziali per non perdere opportunità.

Approccio strategico, competenze tecniche specifiche e abilità relazionali sono fondamentali e devono andare di pari passo con una più forte sensibilità e conoscenza degli strumenti digitali.

Marketing, vendite e IT sono funzioni che devono, ed è un imperativo categorico, lavorare insieme, contaminarsi e supportarsi.

Il nostro Executive Master in Digital Marketing & Sales parte da questo presupposto e nella sua flessibilità risponde alle esigenze di chi opera in queste funzioni, con uno sguardo attento al vero focus Al centro di ogni azione devono esserci il cliente e il suo bisogno, da soddisfare e se possibile anticipare.

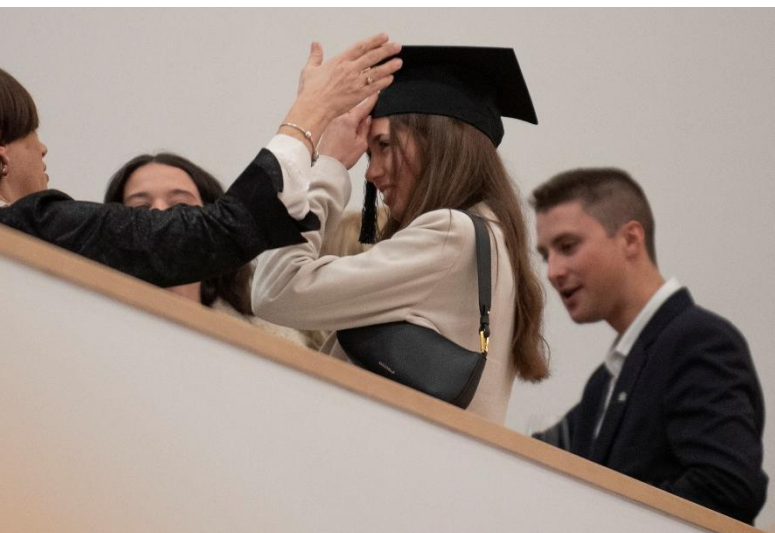


OBIETTIVI

Il nostro Executive Master in Digital Marketing & Sales nasce dalla consolidata esperienza nella progettazione di percorsi dedicati alla gestione dei processi di marketing e commerciali.

Permette di:

- acquisire una **preparazione completa** per operare con successo nel marketing e nelle vendite
- **sviluppare nuove competenze** per sviluppare il business grazie ad un nuovo approccio al mercato e all'utilizzo delle **tecnologie digitali**.



DESTINATARI

È pensato e risponde alle esigenze di un pubblico ampio di **manager, professionisti e addetti alle funzione marketing e/o commerciale** di aziende e a professionisti e account di agenzie di comunicazione.

DURATA E IMPEGNO

Il Master ha una durata di **350 ore** comprensive di 50 ore dedicate allo svolgimento di un Project Work finale, necessario per il conseguimento del Diploma Master CUOA.

L'intero iter dovrà essere completato nell'arco temporale di 24 mesi.

La frequenza è obbligatoria: il limite massimo di assenze consentito per l'intero percorso è del 20% dell'attività didattica strutturata.

MODALITA' BLENDED: ONLINE E IN SEDE

Formazione online con sessioni live oppure on demand

- Sessioni live al fine di consentire la massima interazione docente/allievo, tipica delle attività d'aula tradizionale, con formula weekend.
- Oppure formazione on demand, fruibile attraverso la piattaforma didattica in qualunque momento, per tutta la durata del corso.

Formazione in sede

Format consolidato e tradizionale:

- formula weekend (venerdì pomeriggio e sabato mattina)

STRUTTURA DEL MASTER

È un percorso caratterizzato dalla **elevata possibilità di personalizzazione**, in base alle esigenze e agli obiettivi professionali dei partecipanti. È possibile conseguire il Diploma Executive Master in Digital Marketing & Sales attraverso la **combinazione di percorsi coordinati, integrabili e modulari**.

- Un corso base a scelta tra:
 - ✓ JobLeader Marketing e Comunicazione
 - ✓ JobLeader Vendite
- Corso Business Strategy
- Corso JobLeader Digital Marketing
- Project Work e moduli di soft skills.



PERCORSI OBBLIGATORI

JOBLEADER MARKETING E COMUNICAZIONE

È il nostro consolidato corso executive per potenziare le competenze tecnico-specialistiche e manageriali tipiche della funzione marketing.

Programma

- **10 moduli tecnico-specialistici**
 - ✓ Marketing strategico e branding
 - ✓ Marketing metrics
 - ✓ Ricerche e analisi di mercato
 - ✓ Digital brand e corporate communication
 - ✓ Content marketing e lead generation
 - ✓ Comunicare la sostenibilità
 - ✓ CRM
 - ✓ Data driven marketing
 - ✓ Pricing e distribuzione
 - ✓ Creare valore con la customer loyalty
 - ✓ Piano di marketing.
- **2 moduli per lo sviluppo delle competenze trasversali**
 - ✓ Outdoor training
 - ✓ AI strategico e applicativo

Questa prima parte del Master impegna il partecipante per 6 mesi:

- 14 weekend, il venerdì pomeriggio e il sabato mattina
- 140 ore totali di formazione
- 3 ore individuali di coaching programmati nel corso dell'iniziativa formativa.

JOBLEADER VENDITE

È il nostro consolidato corso executive per potenziare le competenze tecnico-specialistiche e manageriali indispensabili per il governo dei processi commerciali.

Programma

- **10 moduli tecnico-specialistici**
 - ✓ Le implicazioni strategiche nelle vendite
 - ✓ Customer relationship management
 - ✓ Pianificazione delle vendite: costruzione e gestione dei canali di vendita
 - ✓ La negoziazione commerciale: la relazione oltre le tecniche di vendita
 - ✓ Self marketing per conquistare, neuroscienze per vendere
 - ✓ E-commerce e Business Digitale
 - ✓ La gestione operativa delle vendite
 - ✓ La gestione del cliente
 - ✓ Lean & sales: applicare i principi Lean all'interno dei processi sales
 - ✓ Costruire valore con la customer loyalty
- **3 moduli per lo sviluppo delle competenze trasversali**
 - ✓ Leadership
 - ✓ Outdoor training
 - ✓ AI

Questa prima parte del Master impegna il partecipante per 6 mesi:

- 13 weekend, il venerdì pomeriggio e il sabato mattina
- 10 ore di didattica on-demand
- 140 ore totali di formazione
- 3 ore individuali di coaching programmati nel corso dell'iniziativa formativa.



PERCORSO DI SPECIALIZZAZIONE

JOBLEADER DIGITAL MARKETING

Il percorso di specializzazione permette di:

- acquisire competenze su strumenti di digital marketing, creazione di contenuti e di social media marketing
- padroneggiare conoscenze specifiche per la gestione di un E-commerce.

Programma

- **12 moduli tecnico-specialistici**
 - ✓ Disruption digitale: nuove frontiere del branding
 - ✓ AI applicato al digital marketing
 - ✓ Dal Customer understanding al digital customer journey
 - ✓ Come scalare google e i motori di ricerca: SEO & SEM
 - ✓ Strategie performanti per la creazione e la gestione di Ecommerce
 - ✓ Funnel di vendita data driven
 - ✓ Neuromarketing
 - ✓ Indirect ecommerce
 - ✓ Social adv
 - ✓ Content creator e influencer marketing
 - ✓ Change management
 - ✓ Email marketing
 - ✓ Piano di marketing integrato
- **1 modulo per lo sviluppo delle competenze trasversali**
 - ✓ Change Management

Questa parte del Master impegna il partecipante per 5 mesi:

- 11 weekend, in sede e online, il venerdì pomeriggio e il sabato mattina
- 100 ore.

BUSINESS STRATEGY

Il corso obbligatorio fornisce un metodo rigoroso e concreto per la comprensione dei “pilastri” della strategia e per la costruzione del piano strategico.

I partecipanti saranno accompagnati nella formulazione di un piano strategico concreto, imparando a tradurlo in un Business Plan, con un piano finanziario credibile e strutturato.

Programma

- **Elementi di Strategia**
 - ✓ mercato, concorrenza e posizionamento strategico
 - ✓ risorse, competenze e vantaggio competitivo
- **Formulazione della strategia**
 - ✓ analisi e discussione di casi studio e reali
- **Dalla Strategia al Business Plan**
- **Finalità e contenuti del Business Plan**
- **Dal piano strategico al piano finanziario**
 - ✓ modellizzazione e valutazione delle opzioni.

Questa parte del Master impegna il partecipante:

- 4 weekend, il venerdì pomeriggio e il sabato mattina
- 48 ore.

CUOA DIGITAL. LA NOSTRA AREA DI COMPETENZA.

PROJECT WORK

Il Project Work è un lavoro di progetto individuale, scelto dall'allievo, su un reale caso o su un altro bisogno identificato dallo staff del Master presso un'azienda terza.

I punti cardine del lavoro di progetto sono:

- **inquadramento metodologico**
 - ✓ lancio del Project Work
 - ✓ condivisione del metodo: obiettivi, fasi, tecniche, risorse, tempi
- **tutorship tecnico-specialistica**

Ogni allievo ha a disposizione due colloqui individuali, di un'ora circa, a cura della Direzione scientifica del Master

- **storytelling e presentation design**

Corso per allenare la capacità di scrittura e la capacità di costruire presentazioni armoniche e funzionali per l'audience e per lo speaker.

- **public speaking**

Laboratorio di Public Speaking in cui gli allievi iniziano a presentare i project work di fronte al pubblico presente in aula e, allo stesso tempo, ricevono feedback sui materiali prodotti e sulla propria performance.

- **presentazione e discussione**

Una volta terminati i percorsi di specializzazione previsti, l'allievo presenterà il proprio Project Work di fronte a un comitato scientifico.

DIGITAL BUSINESS & SOCIETY FORUM

La pervasiva diffusione delle **tecnologie** e dei **prodotti digitali** in ogni area di attività umana sta determinando, inoltre, una serie di cambiamenti sociali, economici, culturali, politici e istituzionali di carattere strutturale, mutando radicalmente l'approccio alla cultura, al lavoro, al tempo libero e, in definitiva, la nostra stessa vita sociale.

In questo contesto sempre più caratterizzato dalla rivoluzione digitale, dove l'economia globale richiede alle imprese sempre maggiore efficacia e competitività, conoscere, selezionare e utilizzare le soluzioni di successo e confrontarsi con chi ha già affrontato i temi del cambiamento strategico e operativo, diventa determinante per lo sviluppo del business aziendale.

Il nostro **Digital Business&Society Forum** è luogo fisico e virtuale di incontro, confronto, scambio di idee ed esperienze tra soggetti coinvolti nella diffusione, nello sviluppo e nell'utilizzo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione per la crescita del sistema imprenditoriale.

Proponiamo attività di sensibilizzazione, informazione, ricerca e indagine e una specifica offerta formativa e cerchiamo di creare occasioni e opportunità di crescita professionale, economica e sociale destinate a chi, imprese e persone, vuole interpretare da protagonista la grande evoluzione in atto.

Desideriamo contribuire a **creare consapevolezza del valore strategico delle tecnologie digitali**, privilegiando un approccio manageriale, strategico e di business per integrare le elevate skills tecniche dell'ICT con spiccate doti manageriali.

FACULTY

La Faculty del Master è un mosaico di professionisti strutturato per avere in aula una figura esperta in ognuno degli argomenti in programma: esperti di formazione, consulenti, manager d'impresa e imprenditori.

- **Ada Rosa Balzan** – Consulente di direzione e docente sui temi della sostenibilità
- **Salvatore Bellomo** - Managing Director Inside Partners, Faculty Member CUOA
- **Raffaella Bendi** – E-commerce Manager, esperta di CXM
- **Daniilo Berteotti** - Consulente aziendale nell'area organizzazione e risorse umane
- **Michele Bianco** - Consulente di direzione e formatore in Vendite e Marketing
- **Massimiliano Castoldi** - Consulente aziendale in Vendite e Marketing
- **Alessandro Cuomo** - Digital Marketing Manager
- **Camillo Di Tullio** - Brand activation manager e formatore in Social Media Marketing
- **Nazareno Galieni** - Consulente e formatore in ambito Organizzazione e Risorse Umane
- **Francesco Gobbato** - Esperto di branding e comunicazione
- **Marta Migliore** - Chief Operating Officer, Founder e formatore di content ed Influencer Marketing
- **Sergio Novello** - Amministratore Delegato e formatore in Marketing
- **Elisa Pellizzaro** - Marketing Manager di un'azienda dell'area CRM
- **Martina Pertile** - Consulente aziendale in Marketing, esperta di ricerche e analisi di mercato
- **Silviana Petrone** – Consulente e formatore in Marketing
- **Petra Schrott** – Marketing and Digital Director, consulente aziendale e formatore di marketing e digital strategist
- **Chiara Sergotti** - Consulente aziendale e formatore in Organizzazione e Risorse Umane
- **Eugenio Tebaldi** - Consulente aziendale in Vendite e Marketing
- **Giuliano Trenti** - Esperto di ricerca cognitiva e comportamentale applicata al marketing
- **Desireè Zucchi** - Consulente in ambito comunicazione ed eventi.



EXECUTIVE MASTER IN DIGITAL MARKETING & SALES

AMMISSIONE

Il processo di selezione è finalizzato a conoscere il candidato e a valutarne la motivazione per la partecipazione al Master. Prevede:

- analisi del curriculum
- test
- colloquio motivazionale.

Spese per il colloquio di selezione:
€ 100 + I.V.A..

FEEDBACK

Il Master prevede momenti di valutazione in itinere finalizzati a verificare il livello di apprendimento dei partecipanti.

VALUTAZIONE FINALE

Il conseguimento del diploma richiede, l'elaborazione individuale di un Project Work da concordare con la direzione del Master. Sarà presentato e commentato di fronte a una commissione composta dalla Direzione del Master e dal comitato scientifico e sarà oggetto di una specifica valutazione di idoneità necessaria per conseguire il diploma Master.

PREZZO

La quota d'iscrizione per la frequenza dell'intero percorso Master è di € 14,500 + I.V.A. È possibile iscriversi ai singoli corsi. Le agevolazioni economiche sono consultabili alla pagina

www.cuoa.it/ita/formazione/master/executive-master-in-digital-marketing-and-sales

I SERVIZI DI SUPPORTO ALLA DIDATTICA

PIATTAFORMA DIDATTICA

Il network si sviluppa anche attraverso una piattaforma didattica cui ogni partecipante può accedere tramite credenziali personali. Qui vengono custoditi tutti i materiali didattici utilizzati in aula e ulteriore materiale integrativo. Inoltre la piattaforma permette di avviare forum di discussione tra colleghi e di comunicare con il Direttore scientifico e lo Staff del Master.

I PLUS

EXECUTIVE COACHING

Incontri individuali programmati nel corso dell'iniziativa formativa allo scopo di favorire, attraverso il confronto con un coach, una lettura critica del percorso individuale di carriera e di facilitare il processo di crescita personale e professionale del partecipante.

SOFT SKILLS

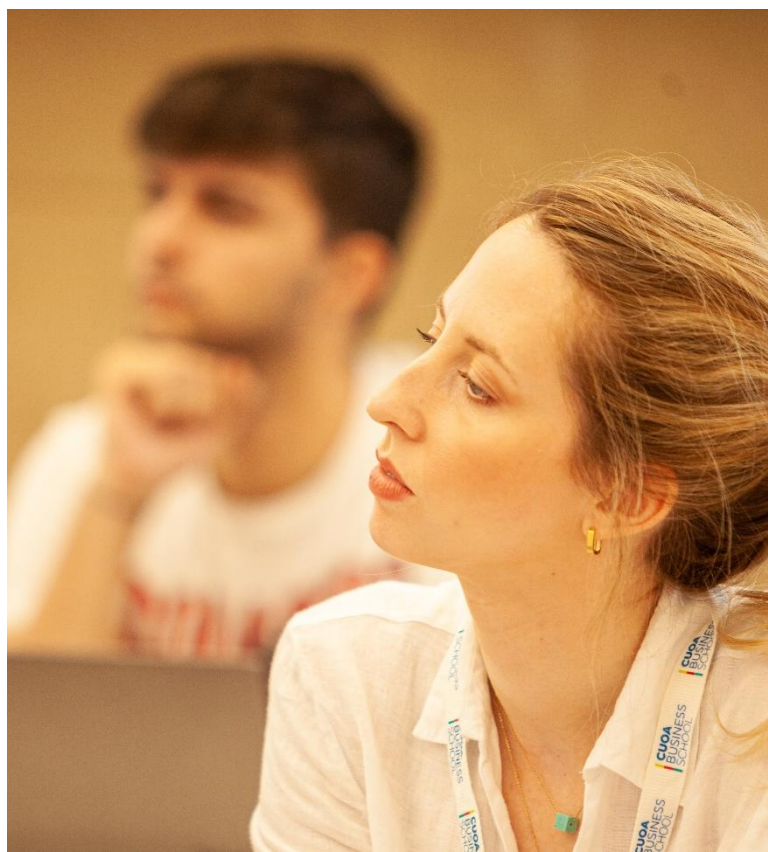
Oggi il mercato è alla ricerca di manager e leader con competenze tecniche e qualità personali di diversa natura. Per questo il percorso sostiene i partecipanti nello sviluppo delle diverse competenze trasversali che contraddistinguono la funzione come una delle figure chiave in azienda.

Le diverse esercitazioni permettono al gruppo e al singolo di aumentare l'efficienza, sperimentare il successo e far crescere la motivazione.

I partecipanti sono coinvolti dal punto di vista cognitivo, fisico ed emotivo.

COMMUNITY PROFESSIONALE

Le relazioni che si instaurano tra i partecipanti forniscono le basi per promuovere e valorizzare un network professionale, personale e culturale, alimentato da occasioni di incontro tra allievi, docenti e testimoni d'impresa.



JOB CAREER CENTER

Il JobCareer Center CUOA è un punto di riferimento fondamentale all'interno del nostro network.

La sua principale attività consiste nel costante monitoraggio e aggiornamento della carriera dei diplomati Master CUOA e nell'analisi delle richieste di mercato, per sviluppare una stretta sinergia tra l'eccellenza dei nostri Alumni e le esigenze delle aziende partner.

Lo staff lavora quotidianamente per:

- fornire alle aziende un servizio gratuito di ricerca e selezione di risorse umane

- affiancare le aziende nella selezione dei curricula e nei contatti con gli Alumni CUOA
- garantire un costante aggiornamento dei profili e della carriera degli Alumni CUOA
- offrire agli Alumni CUOA massima visibilità e molteplici opportunità attraverso i Career Day dove agli allievi incontrano le imprese alla ricerca di profili qualificati.

Grazie alla membership EFMD, gli Alumni potranno inoltre accedere alla piattaforma internazionale di HIGHERED Global Career, per la ricerca di posizioni e opportunità a livello globale.

BADGE

CUOA Business School, coerentemente con lo sviluppo di soluzioni digitali e sostenibili, ha avviato un progetto di **certificazione digitale**, in allineamento con le direttive e gli standard nazionali e internazionali.

L'Open Badge è un **Attestato digitale riconosciuto a livello internazionale**, che certifica le conoscenze e le competenze acquisite dall'Allievo nel corso dell'attività formativa e/o esperienziale.

L'obiettivo è la **valorizzazione** e la **tracciabilità** delle competenze acquisite dai nostri allievi e dalle aziende che collaborano con il CUOA.

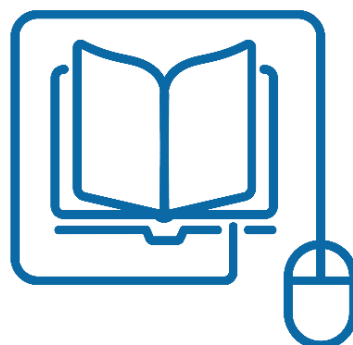
L'Open Badge CUOA può essere inserito all'interno del proprio Curriculum Vitae e condiviso sulle diverse piattaforme social, in particolare LinkedIn

LIBRARY

È uno strumento che offre un'esperienza di apprendimento interattiva e coinvolgente, permettendo di approfondire conoscenze specifiche, supportare lo studio e migliorare le competenze in modo flessibile e personalizzato.

Con la **Digital Library CUOA**, intuitiva e supportata da tutti i dispositivi elettronici, l'allievo avrà la possibilità di accedere a una vasta gamma di materiali didattici, tra cui:

- articoli accademici,
- e-book
- pubblicazioni internazionali multilingue
- country economic reports
- industry reports
- case studies
- SWOT analysis e molto altro



NETWORKING

Il futuro è fatto di ascolto, cultura, collaborazione. Valori che hanno un solo punto di partenza: le **relazioni**.

Attraverso eventi, riunioni, gruppi di lavoro, la scuola promuove e alimenta un network professionale, personale e culturale tra allievi, docenti e testimoni d'impresa. Così offriamo a giovani, manager e imprenditori un'opportunità unica: entrare a far parte di una comunità di imprenditori, manager e professionisti.

Uno **stimolo costante** nell'evoluzione del percorso professionale e personale.



ALUMNI CUOA

Sono **oltre 6.000 Alumni CUOA**: una comunità unica, fatta di manager all'avanguardia, imprenditori di successo e giovani in ascesa. Un network consolidato in cui il patrimonio delle esperienze e delle relazioni personali e professionali viene condiviso per creare le migliori opportunità di crescita e di affermazione. Gli Alumni CUOA contribuiscono in modo concreto alla crescita di CUOA: portando la loro testimonianza professionale all'interno dei Master, infatti, forniscono modelli concreti e immediatamente fruibili nella realtà aziendale.

ALUMNI CUOA: I VANTAGGI DELLA COMMUNITY



LIFELONG LEARNING

- Startup Strategy
- Networking Lab
- Lifelong Learning Program
- Sconti e agevolazioni riservati



NETWORK

- Aperinetwork
- Aperiwebinar
- Reunion
- Eventi sportivi
- Articoli CUOA Space
- Gruppo LinkedIn



JOB CAREER CENTER

- Career Network
- Career Day
- Career Speed Date
- Career Coaching personalizzato
- Piattaforma online Jobcareer Center
- Incontri con aziende partner CUOA
- Partnership Higher Education EFMD



SOFT SKILLS

- Coaching individuali
- Emotional Intelligence Coaching

SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica *domus agricolae* situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo. Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica.

Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333711.





STAMPA SU CARTA DCP WHITE



CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it