



UNIVERSITÀ
CUSANO

MASTER

UNIVERSITARI ON LINE

**NEGOZIATO
INTERNAZIONALE**

II LIVELLO





INDICE

■ Aree Formative	3
■ I plus dei Master Unicusano	4
■ Studiare on line - La piattaforma e-learning	5
■ App Mondo Unicusano	5
■ A cura del coordinatore scientifico	6
■ Presentazione del Master	7
■ Obiettivi didattici	7
■ A chi è rivolto - Sbocchi professionali	8
■ Ordinamento didattico	9
■ Comitato scientifico	19
■ Modalità di ammissione	21
■ Modalità di iscrizione	21
■ Modalità di pagamento	21
■ Contatti	22
■ Come arrivare	23
■ Master e Corsi di Perfezionamento Unicusano	24

SCOPRI LE NOSTRE AREE FORMATIVE E TUTTI I MASTER UNIVERSITARI ONLINE UNICUSANO

Area Economico Giuridica

Area Formazione e Mondo Scuola

Area Forze Armate

Area Medico Sanitaria

Area Scienze Motorie

Area Psicologica

Area Politologica

Area Ingegneristica

Con il contributo di



NATURALIA
SINTESI





I PLUS DEI MASTER UNICUSANO



Lezioni online h24



Materiali didattici inclusi



Oltre 200 titoli tra cui scegliere



**Titolo di studio professionalizzante
riconosciuto dal Miur**



**Sviluppo di skills altamente spendibili
nel mondo del lavoro**

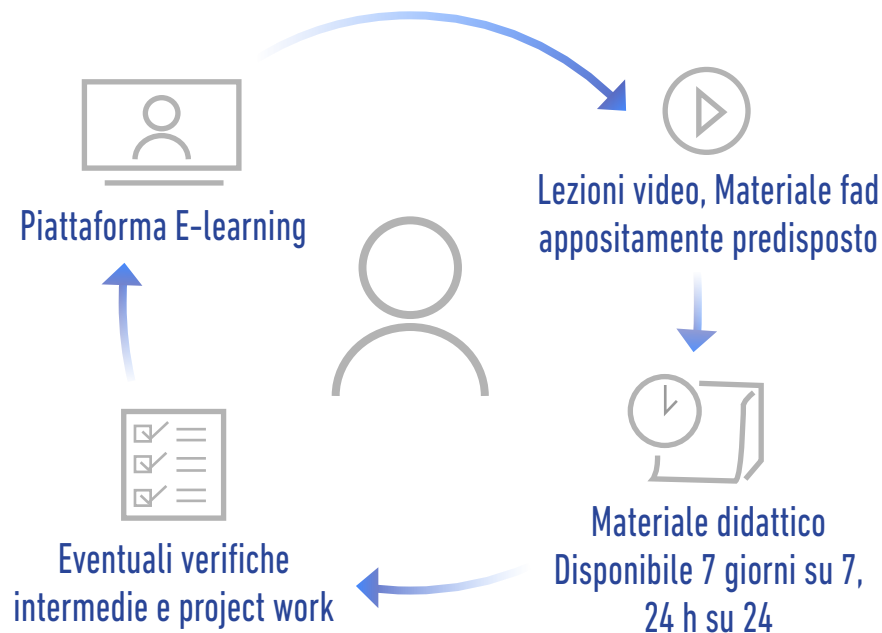


**Professionisti di alto spessore
provenienti dalle più grandi realtà aziendali**



STUDIARE ON LINE. LA PIATTAFORMA E-LEARNING

La grande versatilità del sistema Unicusano è data dal fatto di erogare una didattica moderna attraverso una piattaforma multimediale di ultima generazione; è infatti possibile accedere, tramite un normale PC collegato ad internet ottimizzando i tempi da dedicare allo studio.



APP MONDO UNICUSANO

AREA DIDATTICA

Accedi direttamente alle piattaforme dedicate agli studenti

CUSANO MEDIA GROUP

Scegli il canale di informazione più adatto a te

NETWORK AZIENDALE

Acquista prodotti dalla nostra rete di aziende partner



SERVIZI STUDENTI

Link diretti ai servizi creati per gli studenti dell'Ateneo Niccolò Cusano

NEWS

Ultime news dal Quotidiano Online dell'Ateneo Niccolò Cusano di Roma



A CURA DEL COORDINATORE SCIENTIFICO

E' sempre difficile scegliere un Master che è un importante completamento del proprio curriculum. Il Master in Negoziato orienta tra le materie classiche del Negoziato Internazionale come il Diritto Internazionale o i Diritti e Doveri dell'Umanità e le materie innovative basate sulla Psicologia e sulle Neuroscienze.

Un ambito delicato e complesso che, specie fronte dei recenti avvenimenti internazionali, fa capire come una "cultura del negoziato internazionale" sia più che mai indispensabile.

Dott.ssa Pagnini



PRESENTAZIONE DEL MASTER

L'Università degli Studi Niccolò Cusano attiva il Master di II livello in “NEGOZIATO INTERNAZIONALE” di durata pari a 1500 h. Agli iscritti che avranno superato le eventuali prove di verifica intermedie e la prova finale verrà rilasciato il Diploma di Master di II livello in “NEGOZIATO INTERNAZIONALE”.



OBIETTIVI DIDATTICI

Il Master Universitario di II Livello in “NEGOZIATO INTERNAZIONALE” ha come obiettivo la formazione e l'aggiornamento professionale di figure specializzate nella metodologia e nelle tecniche del negoziato, in particolare in quelli internazionali sia politici che economici.

Il Master vuole aggiornare le competenze tradizionali nei campi della storia, del diritto, della geopolitica, della psicologia, dell'antropologia e non solo. Il Master aggiunge competenze innovative, ma già positivamente sperimentate, nel settore delle neuroscienze.

Le tensioni internazionali e il complesso scenario geopolitico e geoeconomico richiedono negoziatori aggiornati e sperimentati in grado di innovare le classiche modalità negoziali.

Si vogliono formare degli esperti con ampia visione interdisciplinare giuridica, storica, geopolitica e tecnica con particolare competenza nel campo nella metodologia e tecnica del negoziato.

I moduli disciplinari mettono a disposizione degli iscritti ampie competenze interdipendenti che consentono una lettura competente del mondo disordinario nel quale viviamo.

La povertà di contenuti, spesso limitati a risse, degli attuali canali mediatici evidenzia la profonda e inquietante ignoranza degli importanti argomenti trattati e disorienta l'opinione pubblica. Si riduce così l'informazione ad una sommatoria di fake news.

Il Master è una riflessione di avvio per ulteriori approfondimenti in un nuovo delicato ambito professionale.

Si realizza un percorso formativo di alto livello professionale con lezioni strutturate in modo da fornire ai corsisti strumenti metodologici e conoscitivi necessari all'inserimento nei complessi scenari internazionali.



A CHI É RIVOLTO – SBOCCHI PROFESSIONALI

Il Master di II Livello in “Negoziato Internazionale” è indirizzato a quanti vogliano approfondire professionalmente tutte le problematiche che riguardano:

- Metodologia e Tecnica del Negoziato
- Diritto Internazionale
- Diritto Costituzionale
- Diritti e doveri dell’Umanità
- Storia delle Relazioni Internazionali
- Storia dei Trattati e Politica Internazionale
- Geopolitica
- Geostrategia
- Psicologia dei Processi Emozionali
- Antropologia Culturale
- Neuroscienze Cognitive

Fra gli sbocchi professionali possibili l’“esperto in negoziato internazionale” può operare come consulente presso le agenzie di intelligence nazionali e internazionali per creare le basi per migliori partenariati globali, nello staff organizzativo di sindacati, partiti politici, industrie e imprese o agenzie del settore come le organizzazioni giornalistiche e i gruppi di riflessione.

Le società a sviluppo multinazionali possono avvalersi dell’operato di tale figura professionale per sviluppare strategie mirate, attraverso l’analisi dello spettro politico-economico territoriale, allo sviluppo dei piani e modelli di marketing.

Di sicuro interesse è la consulenza sui media, offrendo loro comprensione e interpretazione di eventi politici attraverso notiziari, editoriali e post di blog, attraverso le formule consolidate di comunicazione.



ORDINAMENTO DIDATTICO

Il Master ha durata annuale pari a 1500 ore di impegno complessivo per il corsista, corrispondenti a 60 CFU.

3 CFU
M-GGR/02

METODOLOGIA E TECNICA DEL NEGOZIATO

- Introduzione. Le metodologie delle tecniche di negoziato interno e internazionale.
 - Il sistema negoziale e i suoi elementi costitutivi.
 - Metodologie e conclusioni.
-

4 CFU
IUS/13

DIRITTO INTERNAZIONALE

- Le Origini.
 - I Soggetti.
 - Le Fonti.
 - Adattamento.
 - Le Immunità.
 - La soluzione delle controversie.
 - Uso della forza.
 - Responsabilità.
 - I Diritti umani.
-

2 CFU
IUS/08

DIRITTO COSTITUZIONALE

- Il ruolo del Diritto costituzionale nei negoziati internazionali.
 - Principi costituzionali e sovranità nazionale.
 - Diritti fondamentali e politiche internazionali.
 - Separazione dei poteri e ratifica dei trattati internazionali.
 - Conflitto di diritti, bilanciamento e proporzionalità.
 - Interazione tra Diritto Internazionale e Costituzione.
-

2 CFU
IUS/17

DIRITTO PENALE INTERNAZIONALE

- Nascita ed evoluzione del Diritto Penale Internazionale.
 - La complementarietà della tutela internazionale.
 - Le fonti.
 - La responsabilità e le cause di esclusione.
 - Le sanzioni.
-

4 CFU
IUS/20

DIRITTI E DOVERI DELL'UMANITÀ

- La nascita dei “Diritti Umani”.
 - La Giustizia Penale Internazionale.
 - I crimini contro l'umanità: il traffico e la tratta di esseri.
 - Evoluzione storica dei diritti umani e nuovi modelli di schiavitù: dal diritto dei rifugiati ai controlli Internazionali anti-tratta.
 - Evoluzione storica dei diritti umani e nuovi modelli di schiavitù: dai diritti dei rifugiati ai controlli Europei anti-tratta.
 - La riduzione in schiavitù e gli atti inumani nei confronti delle donne nigeriane.
 - La protezione internazionale dei minori non accompagnati di origine straniera.
-

4 CFU
SPS/06

STORIA DELLE RELAZIONI INTERNAZIONALI

- Dalla Restaurazione alla nascita dell'Unione monetaria europea (UEM).
-

2 CFU
M-STO/04

STORIA INTERNAZIONALE

- L'Europa verso le elezioni del 1979: alcune tappe importanti.
 - Il PE, le riforme, il lavoro parlamentare: il gruppo liberale e democratico di fronte al Progetto Spinelli.
 - Simone Veil: una liberale come Presidente del PE.
 - La proiezione internazionale del PE.
 - La condizione femminile.
-

4 CFU
SPS/06

STORIA DEI TRATTATI E POLITICA INTERNAZIONALE

- I negoziati del primo dopoguerra.
 - L'incerta sistemazione di Jalta e l'inizio della Guerra Fredda.
 - I Trattati per l'Unione politica ed economica europea.
 - L'improvviso disordine globale dopo la Guerra Fredda.
 - Il processo di integrazione europea da Maastricht a oggi. Luci ed ombre del dopo Maastricht.
 - La parabola della Costituzione europea e il Trattato di Lisbona.
 - L'Unione Europea tra euroscetticismo e costruzione di una politica di sicurezza.
-

4 CFU
M-GGR/02

GEOPOLITICA

La Geopolitica classica

- I padri fondatori.
- Il collasso dell'Unione Sovietica e la trasformazione geopolitica della Cina in campo economico.
- Elementi geopolitici della Russia, della Cina, della Corea del Nord, degli Stati Uniti, Africa, Asia Centrale, Medioriente.
- La Russia. Le relazioni Russia-USA-Europa sull'energia.
- La Cina. Le relazioni della Cina con altri Paesi e le relazioni Cina-Italia.
- La Corea del Nord e il contrasto con gli USA.
- Africa, Medioriente, Asia Centrale.
- Gli Stati Uniti e le dottrine presidenziali americane.

Le tendenze che definiranno il futuro dell'economia globale

- Il cambiamento geopolitico; il cambiamento della società e della sua demografia; le Organizzazioni criminali.
- Il nuovo mondo digitale. L'anarchia del cyber spazio e il futuro della rete internet.
- La pressione climatica e la crisi di disponibilità di acque dolci.
- L'innovazione tecnologica.

La Geopolitica nella nuova Età

- La geopolitica nella modernità.
 - La periodizzazione della storia e il comportamento degli individui.
 - La persuasione nella negoziazione.
 - Nuovi scenari geopolitici. Dal mondo unipolare al mondo bipolare.
 - Età digitale e incertezza comportamentale sociale.
 - Società naturali, Società ad accesso aperto e il controllo della violenza
 - La Sicurezza Nazionale nell'età digitale.
-

4 CFU
SPS/04

GEOSTRATEGIA

- Gli aspetti geopolitici, geoeconomici, geostrategici del mondo di oggi.
 - Gli imperativi geopolitici geoeconomici e geostrategici.
 - Il caso concreto: la Russia e i suoi imperativi.
 - Geopolitici, geoeconomici e geostrategici.
 - La geostrategia e le decisioni nell'era digitale e le scuole di pensiero.
 - Potere e geostrategia: una visione integrata.
 - Potere, risorse e conflitti e la geostrategia delle risorse.
 - La cybergeografia, una dimensione geostrategica del potere digitale.
 - Strategie geodigitali, librerie di potere e disinformazione.
 - Multipolarità e geostrategia.
 - Trend attuali e futuri.
 - La geostrategia nel XXI secolo
 - Le mappature geopolitiche.
 - strumenti per comprendere il mondo.
 - l'utilizzo delle mappature geopolitiche per la geostrategia
 - analisi sintetica di un caso.
 - geopolitico: la competizione USA-Cina nell'Asia-Pacifico.
 - Sintesi di un caso studio: la guerra in Ucraina, una battaglia per l'ordine globale.
 - Il futuro della geostrategia: navigare il XXI Secolo.
-

4 CFU
SPS/04

POLEMOLOGIA: NATURA E CAUSE DEI CONFLITTI

- Guerra e Polemologia. Definizioni.
 - La struttura della polemologia. Gaston Bouthoul.
 - Linee principali di una metodologia della guerra.
 - Definizioni e delimitazioni del fenomeno guerra.
 - Dottrine e opinioni sulle guerre. Le mitologie.
 - Dottrine teologiche delle guerre. La Bibbia e Il Nuovo Testamento.
 - La teologia cristiana delle guerre.
 - Dottrine teologiche delle guerre.
 - Dottrine filosofiche sulle guerre.
 - Cenni storici. Sun Tzu.
 - Le dottrine morali e giuridiche della guerra.
 - Cenni storici. Leonardo Da Vinci; Carl von Clausewitz.
 - Le teorie sociologiche della guerra.
 - Morfologia della guerra tra animali.
 - Elementi tecnici delle guerre. Esempi di superiorità; Tattica e strategia; Psyop.
 - Aspetti economici delle guerre. La politica economica fondata sulla preparazione della guerra ed effetti economici delle guerre.
 - Elementi psicologici delle guerre.
 - Effetti demografici delle guerre. I processi dell'equilibrio demoeconomici.
 - Perché la guerra? Cenni storici. Albert Einstein, Sigmund Freud.
-

6 CFU
M-PSI/01

NEUROSCIENZE COGNITIVE

2 CFU

Misurare le emozioni

- Conoscenza e complessità delle emozioni
- Segnali espressivi diversificati e universali. La presenza in altri primati;
- Fisiologia diversificata in ogni emozione;
- Eventi antecedenti universali;
- Coerenza della risposta emozionale.
- Valutazione cognitiva automatica.
- Presenza nelle prime settimane di vita. La comparsa delle espressioni emozionali nel volto nel neonato.
- SNA (sistema nervoso autonomo).

2 CFU

Come negoziare in analisi transazionale

- Introduzione al negoziato
- All'interno del negoziato. Come separare le persone dal problema.
- Introduzione all'analisi transazionale
- Analisi transazionale. Approcci e definizioni.
- I neuroni a specchio.
- Bisogni, paure, emozioni coinvolte nel conflitto.
- La Teoria del Conflitto secondo il Modello dei Bisogni di Maslow.

2 CFU

Emozioni e cervello

- Empatia e rapporti con i membri del gruppo; contagio emotivo e conflitto; In_group/ out_group; paure e bisogni
 - Attacco o difesa? L'approccio della teoria dei giochi.
 - Strategie cognitive per la gestione del conflitto.
-

4 CFU M-DEA/01

ANTROPOLOGIA CULTURALE

- Le origini dell'antropologia culturale
 - Le correnti del pensiero antropologico.
 - Cultura, etnia, identità, civiltà. Dalla multiculturalità all'interculturalità
 - Le "altre" antropologie. L'antropologia politica, religiosa e contemporanea
 - Violenza, guerra, conflitti etnici, genocidio, etnocidio, razzismo, xenofobia. Dal tribalismo al nazionalismo. Tribù-Stato, Tribù-Nazione. Il caso del Kurdistan. L'islamizzazione. L'assimilazione.
 - Elementi delle religioni monoteiste e i saggi di Mircea Eliade.
 - Le migrazioni internazionali contemporanee: fenomeni dei flussi migratori e diritti umani.
 - Indigenizzazione. Integrazione. Tratta e traffico di migranti.
 - Simbolismo e simboli culturali. La lingua e l'arte.
 - L'invenzione delle razze. La necessità di comprendere l'unicità della razza umana.
 - Antropologia del linguaggio. Il cambio linguistico, linguaggio, diversità e disuguaglianza.
 - Lévi-Strauss, Zygmunt Bauman, Jürgen Habermas. I concetti di parentela.
 - Antropologia della negoziazione. Prospettive e definizioni.
-

4 CFU
M-PSI/01

PSICOLOGIA DEI PROCESSI EMOZIONALI

- Le tecniche di decodifica delle espressioni facciali. Esempi di decodifica da video.
 - Storia e attualità politico economica. Trattative e negoziati contemporanei.
-

2 CFU
M-GGR/02

NEGOZIATO INTERNAZIONALE

7 CFU
TESI FINALE

Nell'insieme l'attività formativa prevede 60 CFU crediti complessivi.



COMITATO SCIENTIFICO

COORDINAZIONE SCIENTIFICA:

PROF.SSA MARIA PAOLA PAGNINI

Geografa con particolare interesse per la Geopolitica, ha insegnato queste materie all'Università di Trieste, in varie Università a livello internazionale e all'Università Niccolò Cusano. Presso quest'ultima, fa parte del Collegio Docenti del Dottorato in "Territorio, Innovazione, Sostenibilità".

Fondatrice del Corso di Laurea in Scienze Internazionali e Diplomatiche di Gorizia, per questa sua attività ha ricevuto il *Premio Città di Gorizia*, il *Premio Eccellenze Italiane* e il *Premio Eccellenze Europee*. Grande viaggiatrice, curiosa di altri mondi e altre culture, fa parte dei Comitati Scientifici di Riviste internazionali, convegni Internazionali ed è autrice di numerosi libri, recensioni e articoli. Recentemente ha lavorato alla traduzione dal tedesco del classico volume di Federico Ratzel, "Politische Geographie", libro fondatore della Geografia Politica che sarà pubblicato a breve nella nuova collana "Traduzione dei classici" di Edicusano.

CORPO DOCENTE:

GIUSEPPE TERRANOVA

Docente universitario di Geografia politica ed economica. Componente del Consiglio di sezione del Centro Linguistico di Ateneo (CLA) in rappresentanza del Dipartimento Economia, Ingegneria, Società e Impresa (DEIM) - Università degli Studi della Tuscia. Nel corso della sua carriera, su invito dell'European Institute of the Mediterranean (IEMed) di Barcellona, ha contribuito alla redazione dello *IEMed Mediterranean Yearbook 2023*.

FRANCESCO CIRILLO

Avvocato e Docente di Diritto della privacy e di Neurodiritto. Specializzato in *Progettazione e finanziamenti europei*, *Coding for Lawyers & Legal Tech*, *Data Protection & Data Governance*, è Cultore della materia in Diritto costituzionale, Diritto pubblico e Filosofia del diritto.

MANLIO TORQUATO

Laureato in Giurisprudenza con specializzazione post lauream in Diritto e procedura penale presso l'Università Federico II di Napoli, è Avvocato dal 1996 e Avvocato Cassazionista dal 2011.

PAOLO FUOCO

Avvocato Cassazionista e Magistrato onorario n.q. di Vice Procuratore onorario presso la Procura della Repubblica del Tribunale di Roma. Docente a contratto per diversi Master dell'Area economico giuridica presso l'Università Niccolò Cusano, è Responsabile Scientifico e Docente Formatore per importanti Enti di Formazione del Ministero della Giustizia. E' inoltre autore di numerosi testi ed articoli scientifici in materia giuridica-economica e attinenti la Geopolitica e la Geoeconomia.

SILVIO BERARDI

Professore ordinario di Storia delle Relazioni Internazionali presso la Facoltà di Sc. Politiche dell'Università Niccolò Cusano, è Fellow della *Royal Historical Society* e componente dell'International Advisory Board della Rivista Internazionale *Transactions*.

MATTEO ANTONIO NAPOLITANO

Laureato con lode in Relazioni internazionali presso la Facoltà di Sc. Politiche della Sapienza Università di Roma, è Dottore di ricerca in "Geopolitica e Geoeconomia" (XXX ciclo di Dottorato) Profili Storia contemporanea, Storia internazionale presso la Facoltà di Sc. Politiche dell'Università Niccolò Cusano. E' inoltre Socio della SISSCO (Società Italiana per lo Studio della Storia Contemporanea) e della SISI (Società Italiana di Storia Internazionale).

CAROLI GIULIANO

Docente a contratto in Storia delle Relazioni Internazionali presso l'Università Niccolò Cusano, ha collaborato con il Quotidiano "La Voce Repubblicana" e con la Redazione Esteri per articoli nei settori della politica internazionale, della politica di sicurezza europea e dell'area balcanica. E' stato inoltre Direttore Responsabile della Rivista "Occidente".

GENERALE PASQUALE PREZIOSA

Accademico presso la Pontificia Accademia Mariana Internazionale della Santa Sede, è membro del comitato di gestione per il nuovo corso Laurea magistrale con indirizzo Security presso l'Università Aldo Moro (BA). È inoltre Amministratore per la Srl *PP AIR CONSULTING s.r.o.* e Presidente per la onlus *PRPCHANNEL.COM*.

ENZO KERMOL

Psicologo, Neuropsicologo, Ipnoterapeuta e CTU presso il Tribunale. Nel corso della sua carriera è stato inoltre Direttore del periodico "La cosa vista"; Vicepresidente e caporedattore cultura del quotidiano "Trieste oggi" e corrispondente del quotidiano "Il Gazzettino".

ELEONORA VASILE

Psicologa e Dottore di Ricerca in Neuroscienze. Libera professionista in ambito psicologico e già Psicologo esperto per gli inserimenti lavorativi dei disabili psichici ed handicap presso la ASS di Palmanova, è stata Psicologo CIC per diversi istituti scolastici e psicologa volontaria presso il reparto di Neuropsichiatria Infantile dell'Ospedale di Gervasutta (UD).

LUCIA CARRIERO

CEO della società Neuroset Italia srl e già Co-Founder & Scientific Advisor presso la Neuroset LTD (UK), è Research Director presso la Care & Research (UK). Neuroscienziata con quindici anni di esperienza in ambito accademico, nel corso della sua carriera ha sviluppato protocolli *Brain Computer Interface* per comprendere le persone, le emozioni ed aiutare il recupero dei pazienti neurologici.

ARTURO DI CERA

Sociologo, mediatore penale minorile ed esperto in Analisi dei sistemi socio economici complessi e del comportamento emozionale. Già docente a contratto Ripro alla Facoltà di Scienze della formazione dell'Università G. d'Annunzio (Chieti - Pescara), da oltre vent'anni si occupa dei temi di economia politica, comunicazione interpersonale, di tutela del minore e di tecniche di colloquio, intervista, interrogatorio.

Formatore di professionisti in ambiti che spaziano dalla sociologia economica alla giustizia minorile, è inoltre *Practitioner in Programmazione neurolinguistica* di Bandler.



MODALITÀ DI AMMISSIONE

Per l'iscrizione al Master è richiesto il possesso di almeno uno dei seguenti titoli:

- laurea conseguita secondo gli ordinamenti didattici precedenti il decreto ministeriale 3 novembre 1999 n. 509;
- lauree specialistiche ai sensi del D.M. 509/99 e lauree magistrali ai sensi del D.M. 270/2004;

L'iscrizione al Master è compatibile con altre iscrizioni nel rispetto della nuova normativa in materia di iscrizione contemporanea a due corsi di istruzione superiore, così delineata ai sensi della **Legge n. 33 del 12 aprile 2022**.

Il titolo di studio straniero dovrà essere corredato da traduzione ufficiale in lingua italiana, legalizzazione e dichiarazione di valore a cura delle Rappresentanze diplomatiche italiane nel Paese in cui il titolo è stato conseguito.



MODALITÀ DI ISCRIZIONE

La domanda di iscrizione deve essere compilata telematicamente sul sito istituzionale dell'Università alla pagina www.unicusano.it.

La compilazione telematica della domanda di immatricolazione sarà siglata dallo studente con la **Firma Elettronica avanzata (FEA)**.

Alla domanda di iscrizione, compilata telematicamente sul sito www.unicusano.it, i candidati dovranno allegare/produrre i seguenti documenti:

- copia di un documento di identità personale in corso di validità;
- copia del Codice Fiscale.



MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il costo annuo del Master è di **€ 1.800,00 (milleottocento/00)**, oltre marca da bollo da 16 euro (assolta virtualmente – autorizzazione n. 1488/2022, con addebito sulla 1° rata).

Il pagamento verrà corrisposto in rate mensili e consecutive di pari importo di cui la prima all'atto dell'iscrizione. È prevista una quota d'iscrizione ridotta, pari a **€ 1.470,00 (millequattrocentosettanta/00)** per le seguenti categorie:

- Laureati Unicusano
- Appartenenti alle Forze Armate e Corpi Armati dello Stato
- Appartenenti alle Forze dell'Ordine



CONTATTI



- **Ufficio Consulenza orientamento didattico Master e Corsi di Perfezionamento**
(pre-iscrizione):

Dal Lunedì al Venerdì dalle 9:00 alle 18:00

☎ 06 456 783 63

✉ infomaster@unicusano.it

- **Ufficio Assistenza Didattica**
(post-iscrizione):

Dal Lunedì al Venerdì dalle 9:00 alle 22:00

☎ 06 893 200 00

✉ master@unicusano.it



SITO UFFICIALE: unicusano.it



PORTALE MASTER: master.unicusano.it



LINKEDIN: Università degli Studi Niccolò Cusano



FACEBOOK: Università Niccolò Cusano



INSTAGRAM: Unicusano



COME ARRIVARE



Università Niccolò Cusano
Via don Carlo Gnocchi, 3
00166 - Roma (RM)

La sede dell'Università Niccolò Cusano è facilmente raggiungibile con i mezzi pubblici da qualsiasi parte della città.



Per scoprire il percorso più comodo:
www.unicusano.it/contatti/come-raggiungerci



È disponibile il servizio navetta gratuito Battistini/Unicusano.



Orari su:
www.unicusano.it/campus-universita/servizio-navetta-gratuito





MASTER E CORSI DI PERFEZIONAMENTO UNICUSANO

L'offerta formativa dell'Università Niccolò Cusano, attraverso la didattica online, si pone l'obiettivo di rispondere alle esigenze di specializzazione di studenti neolaureati e professionisti di ogni settore.

■ MASTER ONLINE DI I E II LIVELLO

Per specializzarsi in un ambito specifico

■ MBA ED EXECUTIVE MBA

Per ampliare le proprie opportunità professionali

■ CORSI DI PERFEZIONAMENTO E AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

Per avere delle competenze sempre aggiornate

