

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso de **"Il Marketing delle imprese di successo"** si propone di approfondire l'analisi dei processi di marketing gestiti dalle moderne imprese orientate al cliente, al fine di sviluppare nelle partecipanti le capacità di identificazione e risoluzione delle problematiche aziendali connesse a tali processi.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a studentesse universitarie di età compresa tra i **19 ed i 26 anni**: per ragioni didattiche, sono ammesse le prime **50 iscrizioni**.

METODOLOGIE UTILIZZATE

Il processo di apprendimento si basa su lezioni frontali d'aula. Ciascun incontro avrà una duplice natura; nella prima parte verrà introdotto e analizzato da un punto di vista concettuale il tema della giornata; nella seconda tale tema verrà approfondito mediante testimonianze aziendali, la risoluzione di casi d'impresa e/o esercitazioni pratiche.

Il corso ha una durata complessiva di **40 ore** ripartite in **dieci incontri** settimanali di quattro ore ciascuno.

MATERIALE DIDATTICO

A supporto delle tematiche analizzate, sarà fornito materiale didattico inerente gli argomenti trattati durante la lezione: verranno distribuiti, inoltre, **casi aziendali e brevi letture** finalizzate alla realizzazione di lavori di gruppo.

CRITERI DI VALUTAZIONE

La valutazione dell'apprendimento sarà effettuata sulla base di due prove scritte con domande a risposta multipla e/o la risoluzione di un caso aziendale.

Al termine del corso, verrà rilasciato un **attestato di partecipazione** a coloro che avranno raggiunto almeno l'ottanta per cento delle presenze.

COORDINAMENTO DIDATTICO

Dr. MARCELLO RISITANO
Professore a contratto di Marketing
Università degli Studi di Napoli Federico II



Il Collegio Universitario Villalta, promosso dall'I.P.E., è un punto di riferimento culturale e formativo per le studentesse iscritte alle Università di Napoli.

Realizza corsi e seminari di approfondimento sui programmi presenti nei vari corsi di laurea e su tematiche connesse al mondo del lavoro.

Il Collegio dispone di sale di studio, biblioteca, aula di informatica e, per le studentesse fuori sede, servizi di vitto e alloggio.

Le attività di formazione dottrinale, organizzate presso la Residenza e rivolte a chi lo desidera, sono affidate alla Prelatura dell'Opus Dei, istituzione della Chiesa Cattolica il cui spirito è imperniato sulla santificazione del lavoro e dei doveri quotidiani del cristiano.



*Istituto per ricerche
ed attività educative*

L'I.P.E. Istituto per ricerche ed attività educative è uno degli enti promotori di collegi universitari riconosciuti ed operanti sotto la vigilanza del Ministero dell'Università e della Ricerca.

Oltre a realizzare e gestire collegi universitari, l'I.P.E. conferisce borse di studio, promuove ricerche, attività di formazione e di orientamento per studenti, corsi di aggiornamento per docenti, organizza simposi e convegni in campo nazionale ed internazionale.

(Ente morale eretto con D.P.R. 374/81)

Per ulteriori informazioni consultare il sito
www.villalta.it

Sede del corso e segreteria organizzativa
Collegio Universitario Villalta
Via G. Martucci, 35/H - 80121 Napoli
tel. 081.248.61.33 - fax 081.66.56.78
e-mail: collegio.villalta@tiscali.it



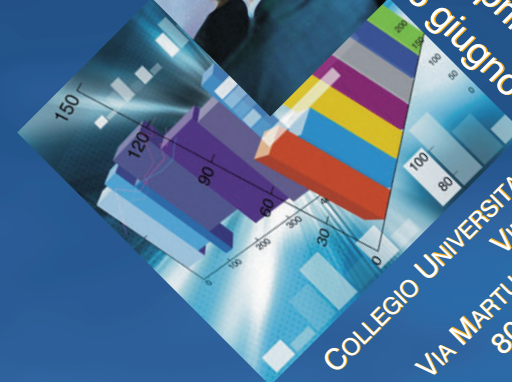
IL MARKETING
DELLE IMPRESE DI SUCCESSO



2008



4 aprile
6 giugno



COLLEGIO UNIVERSITARIO
VILLALTA
VIA MARTUCCI, 35/H
80121 NAPOLI



INTERVENGONO

DOCENTI

Prof. LUIGI CANTONE
Professore Ordinario di Marketing
Facoltà di Economia
Università degli Studi di Napoli Federico II

Dr. PAOLO CALVOSA
Ricercatore
Facoltà di Economia
Università degli Studi di Napoli Federico II

Dr. MARCELLO RISITANO
Professore a contratto di Marketing
Facoltà di Economia
Università degli Studi di Napoli Federico II

Dr. PIERPAOLO TESTA
Dottorando di Ricerca in Scienze Aziendali
Facoltà di Economia
Università degli Studi di Napoli Federico II

TESTIMONI AZIENDALI

Dr. VINCENZO APORTA
Private Banking
CARIPARMA CREDIT AGRICOLE S.p.A.

Dr. DAVIDE BASILE
Web Marketing Manager
ESTROGENI S.p.A.

Dr. GIUSEPPE CALDO
National Key Account Cosmetique Active
L'OREAL ITALIA S.p.A.

Dr. DIEGO NOBILE
Senior Product Manager
FMCG

Dr. FRANCESCO PONTICELLI
Senior Product Manager Vodafone live! and User Experience
VODAFONE ITALY

Dr. ANTONY STRIANESE
Capo Gruppo Colorazione e Styling

Dr. GERARDO ROMANO
National Key Account Esselunga
L'OREAL ITALIA S.p.A.



PROGRAMMA

venerdì 4 aprile, 15.00-19.00

Prof. LUIGI CANTONE
Creazione di valore per i clienti.
Il processo di *marketing management*.

venerdì 11 aprile, 15.00-19.00

Prof. LUIGI CANTONE
Il comportamento d'acquisto del consumatore: fasi, modelli e strumenti di analisi.
Esercitazione - Misurazione della risposta cognitiva, affettiva e comportamentale.

venerdì 18 aprile

15.00-18.00 Dr. MARCELLO RISITANO
Il processo di macro e micro-segmentazione del mercato: attrattività e scelta del segmento *target*.
18.00-19.00 Dr. VINCENZO APORTA
Testimonianza Aziendale - Le strategie di segmentazione nel settore del private banking: il caso Cariparma Credit Agricole.

mercoledì 23 aprile, 15.00-19.00

Dr. PIERPAOLO TESTA
Il ruolo delle strategie di *pricing* nelle scelte di *marketing* delle imprese: opzioni e metodi di determinazione.
Case History - Strategie competitive nel settore delle compagnie aeree low-cost: il caso Ryanair.

mercoledì 30 aprile 15.00-19.00

Dr. PAOLO CALVOSA
La gestione delle determinanti del valore di un sistema d'offerta: il ruolo e le caratteristiche dei servizi.
Case History - Le leve del valore nella gestione dei servizi. Il settore dell'entertainment: il caso Disney.



PROGRAMMA

venerdì 9 maggio

15.00 -18.00 Dr. MARCELLO RISITANO
La valutazione della *performance di marketing* delle imprese. Il posizionamento competitivo dei sistemi d'offerta.
18.00-19.00 Dr. GIUSEPPE CALDO
Testimonianza Aziendale - Analisi delle performance e posizionamento competitivo delle offerte nel settore dei cosmetici: il caso Vichy.

venerdì 16 maggio

15.00-18.00 Dr. MARCELLO RISITANO
La gestione strategica della marca nella prospettiva relazionale: modelli e piattaforme cognitive *on-line* ed *off-line*.
18.00-19.00 Dr. FRANCESCO PONTICELLI
Testimonianza Aziendale - La gestione del valore della marca on-line: il caso Vodafone live!

venerdì 23 maggio

14.30-16.30 Dr. ANTONY STRIANESE e Dr. GERARDO ROMANO
Testimonianza Aziendale - Il lancio di un nuovo prodotto nel settore dei prodotti di bellezza: il caso Studio Line.
16.30-19.30 Prof. LUIGI CANTONE
La gestione strategica delle relazioni con i clienti: concetti, modelli e strumenti di analisi.

venerdì 30 maggio

15.00-18.00 Dr. PAOLO CALVOSA
Le scelte distributive: tipologia di canale e gestione dei punti vendita.
18.00-19.00 Dr. DIEGO NOBILE
Testimonianza Aziendale - La gestione delle relazioni con i canali di vendita nella GDO.

venerdì 6 giugno

15.00-18.00 Dr. MARCELLO RISITANO
L'evoluzione del *marketing* delle imprese e il nuovo consumatore: tribalismo, immersione e modelli di consumo esperenziali.
18.00-19.00 Dr. DAVIDE BASILE
Testimonianza Aziendale - Il marketing on line: quando la comunicazione diventa contagiosa.