



Università telematica delle  
Camere di Commercio Italiane

**Conf Commercio Avanzato**

**STRATEGIA DI MARKETING DIRETTO, DIGITALE E OFFLINE (Avanzato)**

**1<sup>a</sup> EDIZIONE**

**20 ore**

**Anno Accademico 2020/2021**

**CCA020**

<b>Titolo</b>	STRATEGIA DI MARKETING DIRETTO, DIGITALE E OFFLINE (Avanzato)
<b>Edizione</b>	1 <sup>a</sup> EDIZIONE
<b>Categoria</b>	Conf Commercio Avanzato
<b>Anno accademico</b>	2020/2021
<b>Presentazione</b>	<p>L'Università delle Imprese nasce dall'idea del <b>Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio</b> in collaborazione con l'<b>Università Mercatorum</b> e prevede un'offerta dedicata di servizi formativi ad elevato impatto sociale e economico, volta alla valorizzazione e alla crescita personale e professionale degli imprenditori, dei lavoratori autonomi e dei professionisti associati al <b>Sistema Confcommercio</b>, oltreché dei loro figli, al fine di garantire un'efficace continuità aziendale.</p> <p>L'offerta formativa consisterà in un <b>Catalogo di Corsi (10 totali)</b> con un approccio focalizzato allo <u>sviluppo e il rilancio delle imprese</u>.</p> <p>Ogni singolo corso sarà suddiviso in:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>CORSO BASE (non associati a confcommercio)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 10 Videolezioni (5 ore)</li> <li>◦ 1 Caso di Studio</li> <li>◦ Rilascio di Attestato di partecipazione semplice (<b>senza rilascio CFU</b>)</li> </ul> </li> <li>• <b>CORSO AVANZATO (associati a confcommercio)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 40 Videolezioni (20 ore)</li> <li>◦ 3 Casi di Studio</li> <li>◦ 1 Esercitazione</li> <li>◦ Rilascio 20 CFU se si sostiene l'esame finale (<b>in presenza o online</b>)</li> <li>◦ Rilascio Attestato di Corso di Perfezionamento</li> </ul> </li> </ul>
<b>Finalità</b>	Il Corso di formazione per lo <i>Sviluppo e il Rilancio delle Imprese</i> vuole fornire a tutte le imprese un kit di strumenti fondamentali per rilanciare la propria attività, approfondendone le aree tematiche relative alle <b>Strategia di marketing diretto, digitale e offline</b>
<b>Riconoscimenti</b>	<p>L'intero catalogo dei corsi Mercatorum (10 Corsi) consente di riconoscere <u>20 CFU al Corso di Studio in Gestione d'Impresa (L-18)</u> di Universitas Mercatorum con la possibilità di riconoscere ulteriori <u>12 CFU di abilità professionali</u> e raggiungere i crediti necessari per l'<b>iscrizione diretta al 2° anno di corso</b>.</p> <p><b>Il singolo corso consente il riconoscimento dei crediti in base al settore scientifico disciplinare (SSD) di riferimento.</b></p>

<b>Docenti</b>	Le lezioni audio-video sono progettate e tenute dal <b>Prof.ssa Antonella Ferri e Prof. Armando Papa</b>																
<b>Destinatari</b>	Il corso è destinato a:  <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Imprenditori, lavoratori autonomi e professionisti associati a Confcommercio e familiari</b></li> </ul>																
<b>Contenuti</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">Tematica</th> <th style="text-align: center;">SSD</th> <th style="text-align: center;">ORE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>STRATEGIA DI MARKETING DIRETTO, DIGITALE E OFFLINE</td> <td style="text-align: center;">SECS-P/08</td> <td style="text-align: center;">19</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2</td> <td>Prova finale</td> <td></td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"><b>Totale</b></td> <td></td> <td style="text-align: center;"><b>20</b></td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	SSD	ORE	1	STRATEGIA DI MARKETING DIRETTO, DIGITALE E OFFLINE	SECS-P/08	19	2	Prova finale		1	<b>Totale</b>			<b>20</b>
	Tematica	SSD	ORE														
1	STRATEGIA DI MARKETING DIRETTO, DIGITALE E OFFLINE	SECS-P/08	19														
2	Prova finale		1														
<b>Totale</b>			<b>20</b>														

## Attività

Gli studenti avranno a disposizione test di autovalutazione e test di preparazione propedeutici a svolgere la Prova Finale.

La Prova Finale consisterà in un test a risposta multipla di 30 domande.

Il Programma didattico è articolato nel seguente modo:

- **Il Sistema Impresa E L'ambiente Competitivo**
- **Gli Stili Manageriali**
- **La Strategia**
- **La Pianificazione Strategica**
- **La Progettazione Organizzativa**
- **Il Rapporto Tra Strategia E Struttura**
- **La Strategia Corporate**
- **Le Strategie Di Diversificazione**
- **Le Strategie Di Crescita**
- **Il Vantaggio Competitivo**
- **Le Determinanti Del Vantaggio Competitivo**
- **Le Strategie Competitive**
- **La Catena Del Valore**
- **L'analisi Dei Concorrenti**
- **L'analisi Del Settore**
- **La Struttura Del Settore**
- **Strategie Competitive E Creazione Di Valore**
- **Il Piano Di Marketing**
- **Modelli Di Business E Business Plan**
- **L'ara Strategica Di Affari**
- **La Gestione Strategica Dell'ASA**
- **L'impresa Benfit**
- **Strategie Di Marketing Sostenibile**
- **Sostenibilita'e Modelli Di Business**
- **Struttura E Management**
- **SERVICE MARKETING**
- **Corporate Structure for Marketing Design**
- **Le Piattaforme Di Crowdsourcing E Crowdfunding**
- **Dal Piano All'azione**
- **Industria 4.0**
- **Innovazione E Modelli Di Business Emergenti**
- **Evoluzione/Rivoluzione Tecnologica**
- **Knowledge Management E Knowledge Society**
- **Smart Manufacturing E Smart Design**
- **Le Organizzazioni Esponenziali**
- **Start Up Evaluation E Design Thinking**
- **Customer Experience, Omnicanalita' E Customer Journey**
- **Event Management And Eduteinament**
- **Customer Knowledge Management**
- **Content Marketing e Social *Media Strategy***

<p><b>Adempimenti richiesti</b></p>	<p>Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica di Universitas Mercatorum, dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Lezioni video on-line;</b></li> <li>• <b>Documenti cartacei appositamente preparati;</b></li> <li>• <b>Bibliografia;</b></li> <li>• <b>Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento);</b></li> <li>• <b>Test di valutazione;</b></li> <li>• <b>3 Casi di studio;</b></li> <li>• <b>1 Esercitazione.</b></li> </ul> <p>Alla fine del percorso coloro che lo vorranno, potranno sostenere una <u>Prova Finale (Test scritto da 30 domande a risposta multipla)</u> in presenza o online in una delle sedi di Universitas Mercatorum.</p>
<p><b>Requisiti di ammissione</b></p>	<p>Il requisito minimo per l'ammissione al corso è il:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Diploma di scuola superiore di secondo grado</b></li> </ul>
<p><b>Termini iscrizione</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Iscrizioni sempre aperte</b></p>
<p><b>Titolo Rilasciato</b></p>	<p>Il corso può essere fruito, seguendo due modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Frequentante</b></li> </ul> <p>Per i <b>Frequentanti</b> è <u>obbligatorio</u> frequentare il corso e svolgere, al termine di esso, l'<u>esame finale</u>. Per questi ultimi avverrà il:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rilascio di un <b>Attestato di perfezionamento</b>.</li> <li>• Riconoscimento dei 20 CFU (<u>Credito Formativo Universitario</u>) nel nostro Corso di Laurea L-18 (compatibilmente al loro settore scientifico disciplinare) per abbreviare il percorso di studi di coloro che intendano proseguire o cominciare gli studi universitari.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Uditori</b></li> </ul> <p>Per gli <b>Uditori</b> è <u>obbligatorio</u> fruire di almeno l'<b>80%</b> del corso totale, ma <u>non obbligatorio</u> svolgere l'esame finale. Per questi ultimi avverrà solo ed unicamente il:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rilascio di un <b>Certificato di partecipazione</b>.</li> </ul>
<p><b>Trattamento dati personali</b></p>	<p>I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati con la riservatezza prevista dal Regolamento UE n. 2016/679, GDPR.</p>

**Informazioni**

PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI UNIMERCATORUM)  
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente  
indirizzo: **orientamento@unimercatorum.it**

o chiamare al centralino al numero: **06.88373300**

PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI CONFCOMMERCIO GIOVANI)  
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente  
indirizzo: **giovanimprenditori@confcommercio.it**

o chiamare al centralino al numero: **06.5866417/448**