



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

Conf Commercio Avanzato

STRATEGIA DI MARKETING DIRETTO, DIGITALE E OFFLINE (Avanzato)

1^a EDIZIONE

20 ore

Anno Accademico 2022/2023

CCA048

| | |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Titolo | STRATEGIA DI MARKETING DIRETTO, DIGITALE E OFFLINE (Avanzato) |
| Edizione | 1 ^a EDIZIONE |
| Area | NASCOSTA |
| Categoria | Conf Commercio Avanzato |
| Anno accademico | 2022/2023 |
| Presentazione | <p>L'Università delle Imprese nasce dall'idea del Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio in collaborazione con l'Università Mercatorum 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 Sistema Confcommercio, oltreché dei loro figli, al fine di garantire un'efficace continuità aziendale.</p> <p>L'offerta formativa consisterà in un Catalogo di Corsi (10 totali) 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"> • CORSO BASE (non associati a confcommercio) <ul style="list-style-type: none"> ◦ 10 Videolezioni (5 ore) ◦ 1 Caso di Studio ◦ Rilascio di Attestato di partecipazione semplice (senza rilascio CFU) • CORSO AVANZATO (associati a confcommercio) <ul style="list-style-type: none"> ◦ 40 Videolezioni (20 ore) ◦ 3 Casi di Studio ◦ 1 Esercitazione ◦ Rilascio 20 CFU se si sostiene l'esame finale (in presenza o online) ◦ Rilascio Attestato di Corso di Perfezionamento |
| Finalità | <p>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 Strategia di marketing diretto, digitale e offline</p> |
| Riconoscimenti | <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'iscrizione diretta al 2° anno di corso.</p> <p>Il singolo corso consente il riconoscimento dei crediti in base al settore scientifico disciplinare (SSD) di riferimento.</p> |

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

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>Adempimenti richiesti</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"> • Lezioni video on-line; • Documenti cartacei appositamente preparati; • Bibliografia; • Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento); • Test di valutazione; • 3 Casi di studio; • 1 Esercitazione. <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>Requisiti di ammissione</p> | <p>Il requisito minimo per l'ammissione al corso è il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diploma di scuola superiore di secondo grado |
| <p>Termini iscrizione</p> | <p style="text-align: center;">31 Ottobre 2022</p> |
| <p>Titolo Rilasciato</p> | <p>Il corso può essere fruito, seguendo due modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frequentante <p>Per i Frequentanti 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"> • Rilascio di un Attestato di perfezionamento. • 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. <ul style="list-style-type: none"> • Uditori <p>Per gli Uditori è <u>obbligatorio</u> fruire di almeno l'80% 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"> • Rilascio di un Certificato di partecipazione. |
| <p>Trattamento dati personali</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**